



САМОРЕГУЛИРУЕМАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
«РОССИЙСКИЙ СОЮЗ
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ПОСТАВЩИКОВ
ПРОНИКАЮЩЕЙ ГИДРОИЗОЛЯЦИИ»

Сухой закон

Профессиональное издание о гидроизоляционных материалах и технологиях защиты от воды. Издается с 2004 года



**Российский Пенетрон
будет поставляться на Кубу**

стр. 4

**Интегральные капиллярные
системы обеспечивают
безопасную работу АЭС**

стр. 11

**«Сухой подвал» стал собственностью
ГК «Пенетрон-Россия»**

стр. 14

**Преимущества
гидроизоляционной добавки
с эффектом самозалечивания трещин
высоко оценены специалистами
разных стран**

стр. 10

Дерево жизни Пенетрон

стр. 22





Что изменится в нашей жизни, когда стрелки часов вечером 31 декабря 2009 года сойдутся на цифре двенадцать? Свой бег они не остановят ни на секунду. Земля будет вращаться вокруг Солнца с той же скоростью. Но мы все-таки ждем этой даты. Почему?

Потому что в Новый год мы идем с новыми планами. Под Новый год мы ставим перед собой новые цели, а в Новом году прикладываем максимум усилий, чтобы воплотить их в жизнь! Значит, дело не в стрелках, не в ходе времени, а в нашем отношении к этой дате. Дело в нашей целеустремленности и настойчивости. Дело не в том, что нам пророчат гороскопы, а в том, насколько сильно мы сами хотим добиться воплощения того, о чем мечтаем.

Наступает год Тигра. Тигр всегда идет вперед, презирует условности, иерархию и консерватизм ума. Тигр – знак необыкновенного действия, неожиданных ситуаций и исключительной судьбы. Год металлического Тигра – это год выдающихся личностей и битвы сильнейших человеческих амбиций, год достижений и испытаний на прочность всей жизни. Уверенность в себе позволяет четко определять цели и делать все необходимое для их достижения.

Пусть в наступающем году мы воплотим в жизнь самые дерзкие идеи не потому, что так расположились звезды, а потому что это наш ум будет идти вперед, сметая стереотипы и презирая осторожность. Пусть все мы будем выдающимися личностями с большими амбициями не по гороскопу, а потому что мы решили добиться большего.

Желаю всем в Новом году поставить перед собой самые смелые цели и достичь их!

Игорь Черноголов

*Размещение
рекламы
в нашем журнале
расширит круг
Ваших деловых
партнеров*

Перепечатка со ссылкой на журнал
«Сухой закон»
разрешается БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ

РАСПРОСТРАНЕНИЕ:

Правительство Свердловской области; Администрация г. Екатеринбурга; консульства США, Великобритании, Китая, Германии, Франции, Италии, Чехии, Болгарии; Торгово-промышленная палата Свердловской области; Союз малого и среднего бизнеса Свердловской области; Екатеринбургская палата товаропроизводителей; Екатеринбургский союз научных и инженерных организаций; гостиницы и частные клиники г. Екатеринбурга; отраслевые выставки, конференции, семинары; путем адресной рассылки руководителям, собственникам и управляющему менеджменту крупных предприятий и организаций во всех субъектах Российской Федерации, в Украине, Беларуси, Казахстане, Туркменистане, Армении, Грузии, Азербайджане, Киргизии, Таджикистане, Молдове, Приднестровье, Узбекистане, Монголии, Эстонии, Латвии, Литве

В канун Нового, 2010 года хочется выразить признательность всем нашим клиентам, партнёрам, друзьям и коллегам, которые вот уже более 18 лет помогают нам проникнуть в потаённые глубины гидроизоляционного направления строительного рынка. Ваша честность, открытость, желание работать и развиваться внесли неоценимый вклад в развитие дерева жизни Пенетрон. Оно приносит свои плоды и дарит жизнь многим организациям и направлениям. Совместные усилия помогают нам добиваться грандиозных успехов во взаимодействии с миром стройиндустрии и признания социальной значимости всей нашей деятельности.

От имени творческого коллектива «Сухого закона» хочется пожелать, чтобы интерес к работе помогал Вам находить способы расширения Ваших возможностей, чтобы отношения с другими людьми приносили Вам радость и счастье, чтобы Вы жили в гармонии и согласии с собой и с окружающим миром!



выпускающий редактор:
Татьяна СЛОБОДЯНИК
(cz@penetron.ru)



технический редактор:
Денис БАЛАКИН
(denis@penetron.ru)



литературный редактор:
Анастасия КОНСТАНТИНОВА
(anastasia@penetron.ru)



writer::
Алексей БАСКОВ
(bay@penetron.ru)



writer:
Ирина Лутфиева
(pressa@penetron.ru)



дизайн, верстка:
Татьяна ЕЛИСЕЕВА
(eliseeva@penetron.ru)

СОДЕРЖАНИЕ

ИТОГИ УХОДЯЩЕГО ГОДА	
2009: ДЕСЯТЬ СТУПЕНЕЙ ПЬЕДЕСТАЛА	2
СОБЫТИЕ	
РОССИЙСКИЙ ПЕНЕТРОН БУДЕТ ПОСТАВЛЯТЬСЯ НА КУБУ	4
БЛИЦ-ОПРОС	
ОСТАВЛЯЯ ЗА ПЛЕЧАМИ СТАРЫЙ, ДОБРЫЙ, ТРУДНЫЙ ГОД ...	5
PENETRON-NEWS	8
КОНФЕРЕНЦИИ	10
НОВОСТИ	12
СОБЫТИЕ	
"СУХОЙ ПОДВАЛ" СТАЛ СОБСТВЕННОСТЬЮ ГК "ПЕНЕТРОН-РОССИЯ"	14
ПУТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ "СУХОЙ ПОДВАЛ"	15

build-редактор: Ирина ГРИГОРЬЕВА (moscow@penetron.ru)	
СУХОЙ ПОДВАЛ	
ПРАВО НА СУХОЙ ПОДВАЛ	16
ОПЫТ	
ГДЕ ЖЕ ТЫ, КРИЗИС?	18
РЕГИОНЫ	
ПЕНЕТРОН В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА	19
ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА	20
ОБРАБОТАНО ПЕНЕТРОНОМ	21
ПОПУЛЯРНОЕ ПЕНЕТРОНОВЕДЕНИЕ	
ВНУТРЕННЯЯ ГИДРОИЗОЛЯЦИЯ РЕЗЕРВУАРОВ	26
КОНКУРС ПРОЕКТИРОВЩИКОВ	
ИСТОРИКО-КРАЕВЕДЧЕСКИЙ МУЗЕЙ ПАВЛОДАРА	28
ЯХТ-КЛУБ НА БЕРЕГУ ОЗЕРА ЖАСЫБАЙ	30

НАШИ ЗНАКОВЫЕ ОБЪЕКТЫ	31
АКТУАЛЬНО	
МАЛОМУ БИЗНЕСУ НУЖНЫ ЦЕЛЕВЫЕ АНТИКРИЗИСНЫЕ МЕРЫ	32
РЕКОМЕНДАЦИИ	
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕНДЕР: КАК ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ	33
ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО	
"О ПРОЕКТЕ ПАРТИИ "ЕДИНАЯ РОССИЯ"	
"ПО РАЗВИТИЮ МАЛОЭТАЖНОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА "СВОЙ ДОМ"	36
PENETRON-STORY	
ЛЮБЯЩЕЕ СЕРДЦЕ	38
PENETRON-ART	
сНЕЖНЫЙ КЛОУН ПОЛУНИН	40



УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ:
СРО РСППГ

Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-25126

Выдано 28.08.2006 Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия

Профессиональное издание о гидроизоляционных материалах и технологиях защиты от воды.

Издается с 2004 года

ИТОГИ УХОДЯЩЕГО ГОДА

У кризиса есть свои преимущества – когда ресурсов не хватает, компания приобретает особую ясность взгляда и способность к инновациям. Видеть главное и нацеливаться на результат – рецепт успешности компании в любых условиях. Возможно, благодаря именно такому подходу уходящий год стал удачным для ГК «Пенетрон-Россия». Традиционно подводя итоги – деловые, финансовые, репутационные, можно с удовлетворением отметить, что, несмотря на объективные трудности, вызванные мировым экономическим кризисом, прогнозы пессимистов не оправдались.

2009: *десять ступеней неведомого*

ПОЗИТИВ НА ЦЕЛЫЙ ГОД

2009 год начался с VII Международной дилерской конференции ГК «Пенетрон-Россия» 16–18 февраля. Площадкой для ее проведения был выбран знаменитый Шарм-эль-Шейх. Курортная атмосфера не помешала проведению серьезных мероприятий – бизнес-классов, «круглых столов», обсуждению создания СРО, но при этом дала возможность увидеть друг друга по-новому в неформальной, искрящейся позитивом обстановке. По мнению участников форума, все получили такой заряд неудержимой энергии, что теперь готовы «свернуть горы».



НОВЫЙ СТАНДАРТ КАЧЕСТВА

ГК «Пенетрон-Россия» одна из первых в строительной отрасли РФ перешла на новый стандарт ISO 9000 (ISO 9001-2008), который наиболее широко используется теперь для систем менеджмента качества в 170 странах. Эта версия международного стандарта ISO 9001-2008, предъявляющего еще более высокие требования как к качеству производимой продукции, так и к эффективности внутренних процессов компании, была опубликована 15 ноября 2008 г. Международной Организацией по Стандартизации (ISO). В будущем невозможно будет

получать крупные заказы, предлагать свою продукцию или услуги без наличия сертификата ГОСТ Р ИСО 9001-2008.

ПРОЕКТИРОВЩИКИ ВЫБИРАЮТ ПЕНЕТРОН

В начале апреля Союз проектировщиков России подписал соглашение о долгосрочном сотрудничестве с ГК «Пенетрон-Россия». При проектировании подземных объектов рекомендовано использовать материалы системы Пенетрон.

Президент Союза проектировщиков РФ Виктор Новоселов отметил высокое качество наших материалов и подтвердил, что они отвечают всем требованиям по качеству и с успехом применяются на строительных площадках России.

Весной 2009 г. вышел в свет сборник проектной документации «Подземная гидроизоляция монолитных и сборных бетонных и железобетонных конструкций эксплуатируемых кровель с применением системы Пенетрон», разработанный ЦНИИПромзданий (г. Москва)

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ НОВАЦИИ

В этом году продолжилась комплексная работа по повышению защиты продукции Пенетрон от фальсификаций и подделок. На заводе Пенетрон была спроектирована и запущена в эксплуатацию новая автоматическая линия по маркировке и наклеиванию этикеток. Оборудование итальянского и немецкого производства позволяет наносить маркировку каплеустройным способом, что значительно повышает качество печати и увеличивает скорость маркировки. Но главное, маркировку сложно подделать и невозможно стереть с нее информацию.

Еще одно значимое событие: началось массовое производство Пенетрон Адмикса по новой рецептуре. Специальная добавка, введенная в материал, позволяет проверять наличие Адмикса в бетоне, не прибегая к сложным лабораторным исследованиям. Главная цель подобных новаций – избежать фальсификаций и подмены Пенетрона на другие материалы. Это ноу-хау уникально для российского рынка строительных материалов.



ЗАЩИТА ИНТЕРЕСОВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Большой резонанс вызвали независимые исследования, проведенные ООО «Гарант» под руководством вице-президента Всероссийской Лиги защитников потребителей Анатолия Яковлева в сфере проникающей гидроизоляции.



Для исследований были использованы 6 сухих гидроизоляционных смесей разных производителей. Результаты, полученные в двух независимых испытательных центрах, показали, что из шести материалов единственной проникающей гидроизоляцией может считаться только Пенетрон. Вполне понятно, что остальным участникам эксперимента это не понравилось, вплоть до подачи одной из компаний заявления против ГК «Пенетрон-Россия» в арбитражный суд. Подобная ситуация уже имела место в Казани. Однако высши-

ми инстанциями проведенные исследования были признаны абсолютно законными и корректными, а их результат – неоспоримым.

СТАВИМ РЕКОРДЫ

Эффективность материалов системы Пенетрон еще раз была доказана в ходе лабораторных исследований, проведенных минувшим летом для подачи заявки в Книгу рекордов Гиннеса. Более 10 лет назад на одном из объектов МЧС проводились гидроизоляционные работы с применением Пенетрона. Теперь из этой бетонной конструкции были вырезаны керны длиной 100 см, распилены на равные части и отправлены в лабораторию. Испытания показали, что бетон имеет один и тот же уровень водонепроницаемости по всей длине керна. Фото- и видеоматериалы лабораторных исследований были направлены в заявочный комитет рекордов Гиннеса в Лондоне.

НАШИ ЮБИЛЕИ

В 2009 году ГК «Пенетрон-Россия» отметил 25-летие присутствия Пенетрона на строительном рынке России и стран СНГ. В августе в Екатеринбург на празднование юбилея собрались многочисленные дилеры и друзья – представители бизнеса, дипломатических миссий, общественных



объединений, депутатского корпуса. Генеральный консул США в Екатеринбурге Тимоти Сэндаски в своем поздравлении отметил, что бренд Пенетрона завоевал на российском рынке надежную репутацию и стал маркой номер один.

Еще один юбилей – 5-летие – отметил в этом году корпоративный журнал «Сухой закон». За эти годы журнал стал авторитетным отраслевым изданием, единственным в своей сфере. Его электронная версия, размещенная на сайте www.penetron.ru, предоставляет материалы всем заин-



тересованным лицам, как профессионалам, так и частным потребителям.

ПОБЕДА В БИЗНЕС-КОНКУРСЕ «ШЕФ ГОДА»

Президент ГК «Пенетрон-Россия» И. Черноголов стал победителем бизнес-конкурса в номинации «Прорыв года». В России конкурс приурочен к международному Дню Босса и в 2009 году впервые проводился в Екатеринбурге. Критериями оценки участников были управленческие качества, опыт, профессионализм, деловая репутация, предпринимательские стандарты, а также показатели объемов производства, расширение производственной базы, применение инновационных технологий.

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПРОГРАММЫ «СУХОЙ ПОДВАЛ»

Федеральный закон от 22 июля 2008 г. N 159-ФЗ «Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства» способствует реализации проекта «Сухой подвал». Суть закона о «малой приватизации» в том, что малые и средние предприятия, добросовестно арендуящие помещение более трех лет, имеют преимущественное право его выкупа по коммерческой цене с возможностью рассрочки платежа. Таким образом, осушение помещений с помощью материалов Пенетрон становится выгодной формой инвестирования. Программа «Сухой подвал» позволяет приобретать недвижимость в престижных районах, не переплачивая за это, что очень актуально для многих

предпринимателей.

Однако, реализуя проект модернизации жилья, есть возможность решать и другие задачи. В этом году программу «Сухой подвал» поддержал Российский клуб православных меценатов, предложив значительно расширить социальные перспективы проекта и создать на базе отремонтированных подвальных помещений федеральную сеть детских досуговых клубов шаговой доступности.

ПЕНЕТРОН РАСШИРЯЕТ ГРАНИЦЫ

Дилерская сеть холдинга «Пенетрон-Россия» продолжает расширяться. Результатом участия в работе крупнейшего европейского строительного форума «INTERBUILD-2009» в Бирмингеме (Англия), охватывающего все аспекты отрасли, стало подписание дилерского соглашения с британской компанией «Integral Waterproofing Technologies Ltd».

Таким же эффективным оказался и деловой визит на Кубу, где ГК «Пенетрон-Россия» представляла российский строительный комплекс на Международной Гаванской Ярмарке FIHAV-2009. Как и британцы, специалисты Республики Куба проявили огромный интерес к проникающей гидроизоляции системы Пенетрон. Учитывая плановый характер экономики этой страны, особенно важным было внимание со стороны государственных структур. Сразу несколько компаний изъявили желание заключить дистрибьюторское соглашение с ГК «Пенетрон-Россия» для поставки наших материалов на Остров Свободы.



СОБЫТИЕ

ГК «Пенетрон-Россия» представила российский строительный комплекс на 27-ой Международной Гаванской Ярмарке FIANAV-2009. Мероприятие было организовано при поддержке Министерства внешней торговли, Министерства иностранных инвестиций и сотрудничества, Торговой палаты Республики Куба. Ярмарка проводится ежегодно и по своей значимости входит в тройку наиболее успешных выставочных мероприятий в Латинской Америке.

РОССИЙСКИЙ ПЕНЕТРОН БУДЕТ ПОСТАВЛЯТЬСЯ НА КУБУ

В нынешнем форуме приняли участие крупнейшие производители Кубы, стран Латинской Америки, Африки, Европы, а также Китая. Тематика выставки очень разнообразна: автомобиле- и судостроение, авиация и машиностроение, металлургия и энергетика, оборудование для различных отраслей промышленности, химия и нефтехимия, электроника, медицина и многое другое.

Специалисты Кубы проявили огромный интерес к проникающей гидроизоляции системы Пенетрон. Особенно важно отметить внимание к продукции российской компании со стороны профильных министерств кубинского правительства, ведь решение о поставках импортного товара в страну принимается только с санкции Правительства Республики Кубы.

В настоящее время ГК «Пенетрон-Россия» ведет переговоры с несколькими компаниями по вопросу заключения дистрибьюторских соглашений. Так как официальные экономические отношения между США и Кубой до сих пор не восстановлены, на Остров Свободы будет поставляться Пенетрон российского производства, несмотря на очевидную близость завода американской компании ISC/Penetron Int.



Луис Гарника Бургильо,
компания «Con-Imprex»



Дир. Эдуардо Монте де Санде (слева)
Инж. Франциско Корраже Гарсия
Компания «Ekinsa»



ОСТАВЛЯЯ ЗА ПЛЕЧАМИ СТАРЫЙ, ДОБРЫЙ, ТРУДНЫЙ ГОД...

2009 год прошел для мирового сообщества под знаком экономического кризиса. Однако, несмотря на все сложности, оказалось, что главное – не падать духом, не пугаться заранее мрачных прогнозов аналитиков, а продолжать свое дело с уверенностью в правильности выбранного пути.



**Директор ООО «Пенетрон-Донецк»
Петр Гумаржи:**

В этом году объем импорта и реализации в Украине материалов системы Пенетрон вырос на 88%. Стабилизировались продажи и работа дилерской сети. Торговая марка Пенетрон в Украине закрепила за собой позицию гидроизоляции премиум-класса, узнаваемость бренда.

Мы заслужили доверие промышленных гигантов страны, например: ЗАО «Донецксталь», ГП «Николаевский морской торговый порт», ЗАО «Енакиевский металлургический завод», ЗАО «Свердловантрацит», СЕ ОАО «Зуевская ТЭС» и многие другие.

Проведены конференции и семинары в ведущих научных институтах Украины.

Мы зарекомендовали себя как строительная компания с безупречным качеством выполнения работ перед украинскими компаниями заказчиков и генподрядчиков, например, НАК «Нефтегаз Украины», транснациональная корпорация ЗАО «СКМ», ЗАО «Криворожагло-строй».

**Директор ООО «Пенетрон-Казань»
Анатолий Ермолаев:**

– Уходящий 2009 г. для нашего предприятия, несмотря на кризис, был удачным. Продажи значительно увеличились, число заказчиков возросло в несколько раз. Предприятий, заинтересованных в



совместной работе, с каждым днем становится больше. Все это еще раз доказывает не только профессионализм сотрудников ООО «Пенетрон-Казань», но и, прежде всего, эффективность предлагаемой и активно используемой технологии «Пенетрон» в Республике Татарстан.

Еще в ноябре 2009 года количество площадей, гидроизолированных «Пенетроном», превысило 80 тыс. м².

Мы гордимся, что в нынешнем году список объектов, где был использован «Пенетрон», пополнился такими значимыми, как:

- сооружения для проведения Универсиады 2013 г.;
- конструкции водоканалов;
- метрополитен и т.д.

Все это дает хороший задел для работы в следующем году, для воплощения наших целей и выполнения новых задач!

**Директор ООО «Пенетрон-Москва»
Сергей Богатиков:**

– Начинать всегда тяжело... Для ООО «Пенетрон-Москва» год оказался трудным по нескольким причинам. Во-первых, 2009-й стал первым годом нашей деятельности. Во-вторых, начинать работу пришлось в нелегкое время – вся страна и, тем более, строительная отрасль переживали последствия мирового финансового кризиса. Казалось бы, в таких условиях очень сложно «удержаться на плаву»: потребитель стал более разборчив и готов расставаться с деньгами только в том



случае, если на сто процентов уверен, что приобретает проверенный, надежный и эффективный материал, решающий проблему строения. Минувший год показал, что уверенность в материале и доверие к Пенетрону с течением времени только растут, несмотря ни на какие обстоятельства. Именно поэтому коллективу компании «Пенетрон-Москва» удалось преодолеть взятую в начале года высоту и с новыми силами и идеями приступить к новому этапу работы. А планы следующего года у нас еще более масштабные, чем предыдущего. Уверен, что выполнить их нам ничего не помешает.

**Директор ООО «Пенетрон-Киев»
Алексей Ильтимиров:**

– 2009-й. Нам всего два года. Мы еще растем. И как бывает в процессе роста – мы еще не замечаем трудностей, которые так пугают наших «взрослых» коллег. Мы развиваемся. Мы видим возможности и не замечаем препятствий. Мы молоды, поэтому мы легко приспосабливаемся к новым условиям. У нас еще нет толстого живота, который мешает нам двигаться быстро и реагировать мгновенно. У нас еще нет страха потерять все, потому что у нас еще ничего нет. Мы не подчиняемся законам рынка, потому что мы еще не знаем про эти законы. Мы продаем легко, работаем быстро и обслуживаем качественно, потому что еще не знаем, что это очень трудно. Это еще все впереди. А пока мы еще полны заблуждений. С наступающим!

**Директор ООО «Гидроизоляционные технологии»
Тамази Чихладзе:**

– Несмотря на кризисные явления, ООО «Гидроизоляционные технологии» в текущем году удалось включить материалы Пенетрон в ряд масштабных и весьма примечательных в плане узнаваемости проектов. Среди них, несомненно, следует отметить Батумский бульвар, многофункциональные комплексы «Niba-

Delisi» и «Rakeen» в Тбилиси, гостиницу «Batumi-piazza», ряд бассейнов и резервуаров питьевой воды. Безусловно, нужно отметить рост популярности Пенетрона среди населения, наших потребителей можно уже исчислять сотнями. Надёжность, простота технологии использования и уникальные свойства наших материалов импонируют всем, начиная от простых обывателей до самых придирчивых учёных голов. Само собой, появилась необходимость выставить на всеобщее обозрение наши достижения и потому мы создали сайт www.penetron.ge. Один только обзор галерей сайта может развеять всякие сомнения и убедить в неоспоримом качестве и уникальности Пенетрона.

– Мы довольны результатами и считаем, что нам есть, чем гордиться из достигнутого за год. Такого же настроения желаем всем Пенетронщикам! Глядя в будущее с оптимизмом, хорошо представляем, сколько ещё нужно делать, и у нас немало планов, надо преумножить достигнутое. Благодаря руководству и коллектив ГК «Пенетрон-Россия» за постоянную заботу и помощь. Поздравляю с Новым Годом и желаю новых свершений на непростом пути достижения успеха!

**Директор ТОО «Пенетрон-Казахстан»
Алма Койшебаева:**

– Для нашего коллектива, как и для меня лично, этот год был своего рода годом «проб и ошибок». Весь год мы учились взаимодействию между собой, с нашими дилерами, так как я и некоторые сотрудники были «новичками». Приходилось учиться не только на собственных ошибках, но и пожинать плоды неправильных решений предшественников, стечения неблагоприятных обстоятельств. Я лично для себя руководствовалась изречением Г.Форда: «Неудачи учат больше, чем успехи». Поэтому мы не боялись предпринимать в каких-то ситуациях нестандартные решения, идти на компромиссы и рисковать. И я считаю, мы не проиграли. Финансовые показатели, как и прирост продаж, расширение дилерской сети говорят об этом более чем красноречиво.

Благодаря работе наших дилеров мы существенно

увеличили объемы продаж материалов системы Пенетрон, приобрели новых значимых клиентов, с которыми долгое время вели переговоры, в лице таких компаний, как «СК «Базис А», «СК «Кулагер», Корпорация «МиталлСтил», «Корпорация «Казахмыс», нефтяные месторождения «Северные Базачи», АО «Саколовско-Сарбаевское горно-обогатительное производственное объединение» и др., а также выполнили работы на таких объектах, как «Завод по сборке локомотивов» в г. Астана, административное здание в г. Астана «Дом министерств», резервуары, фильтровальные станции и «КНС» в региональных подразделениях РГП «КазахстанТемирЖолы» – ТОО «ТемирЖолСу» и многие другие.

В планах на будущий год, мы, конечно же, будем учитывать то, чему научились, и всегда оставлять место развитию, т.е. и новым идеям, и смелым решениям.

**Директор ООО «Пенетрон-Новороссийск»
Лариса Моторная:**



– Год 2009-й, как трубили многие, начался с кризиса. А для нас, пенетронщиков, начался год с ежегодной дилерской конференции, проведенной в Египте. Какая, казалось бы, между этими событиями связь? Правильно, никакой связи. Кризис преподносился всем как некая остановка чего-то глобального, без чего мы не сможем жить или, как минимум, работать. Хотелось бы спросить, а кто-то остался без работы? Весь год мы работали. Да, несколько крупных застройщиков нашего города приостановили на какой-то период свои работы и собственно, на этом все.

Вот несколько объектов с применением в 2009 году материалов системы Пенетрон:

- реконструкция очистных сооружений в п. Широкая Балка, г. Новороссийск;
- строительство храма в честь пророка Божия Илии п. Мысхако, г. Новороссийск;
- строительство 2-х питьевых резервуаров и 2-х очистных резервуаров в г. Геленджике;
- гидроизоляция подвального помещения супермаркета «Цель» в г. Геленджике;
- заливка и гидроизоляция фундаментов ряда коттеджей и т.д.

Отрадно, что увеличилось количество частных застройщиков и строительных организаций, которые применяют гидроизоляционную добавку «Пенетрон Адмикс». А это уже говорит о том, что потребители более грамотно подходят к выбору гидроизоляции и на личном опыте ощущают всю выгоду применения материалов системы Пенетрон на этапе строительства.

В августе, в канун Дня строителя, мы провели профильный семинар по вопросам применения современных и эффективных материалов системы Пенетрон для гидроизоляции бетонных и железобетонных конструкций. Среди участников семинара были и представители строительных и проектных организаций, которые знали о гидроизоляции Пенетрон только понаслышке, и те, кого можно смело называть ветеранами-профессионалами в производстве гидроизоляционных работ с применением материалов системы Пенетрон. Первые объекты, к слову, были обработаны Пенетроном в г. Новороссийске практически 10 лет назад, среди них – социально важные объекты городской инфраструктуры.

Также был проведен семинар для сотрудников ОК-Сов на территории Новороссийского Морского Торгового Портa.

Хочется отметить проявленный неподдельный интерес практически всех строительных и проектных организаций к выпущенному сертифицированному сборнику «Материалы для проектирования и рабочие чертежи узлов», разработанный ЦНИИПРОМЗДАНИЙ (г. Москва). Нет сомнения, что в самом ближайшем будущем тот огромный объем работы, проделанный, с одной стороны, производителем проникающей гидроизоляции Пенетрон, и нами, дилерами, на местах, принесет свои плоды в виде новых сухих подвалов, гидроизолированных фундаментов, надежных кровель, красивых бассейнов, нетекущих резервуаров.

Отмечу следующий значимый факт. За все время нашей работы с материалами системы Пенетрон не было ни одного замечания или нарекания на качество предлагаемых материалов. А это показатель (и еще какой показатель!) надежности материалов и ответственности производителя перед потребителем.

СОДЕЙСТВУЕМ РОСТУ НАЦИОНАЛЬНОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ

В условиях мирового кризиса Казахстан столкнулся с множеством проблем, связанных с реализацией проектов, которые стабилизировали бы экономику республики. Для содействия диверсификации экономики и развития принципов корпоративного управления был создан фонд национального благосостояния «Самрук-Казына».



В течение 2007–2009 гг. в несколько раз сократилось инвестирование иностранного капитала в экономику и строительную отрасль Казахстана, но благодаря Фонду именно за эти годы были построены и реализованы десятки крупных проектов с участием Казахстана. Фонд «Самрук-Казына» объединил 404 дочерних и зависимых организаций и аффилированных юридических лиц.

В ноябре 2009 года ТОО «Пенетрон-Казахстан» вошло в список поставщиков АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына». Данное участие поможет дальнейшему продвижению материалов системы Пенетрон на государственных объектах Республики Казахстан.

ОПРЕДЕЛЕННЫ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЖКХ НА 2010–2011 ГОДЫ

В Свердловской области состоялся семинар на тему: «Основные направления государственной и региональной политики в жилищной сфере и коммунальном комплексе в 2010–2011 гг. Формирование программ коммунальной инфраструктуры»

Основное внимание докладчиков уделялось практической реализации Федерального закона 21 июля 2007 г. №185-ФЗ «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства». На семинаре также активно обсуждались пути реформирования жилищно-коммунального хозяйства путем создания саморегулируемой организации, причины убыточности предприятий жилищно-коммунального хозяйства и другие вопросы.

ГК «Пенетрон-Россия» представлял на конференции О. Ефременко, руководитель по работе с проектными организациями. Он выступил с докладом «Осуществление комплекса капитальных ремонтов жилых помещений во исполнение Федерального закона от 21 июля 2007 г. №185-ФЗ. Особенности капитального ремонта подвалов и реализация целевой программы «Сухой подвал». В ходе выступления были изложены экономико-социальные преимущества проекта,

рассказано о свойствах системы материалов Пенетрон, позволяющей производить гидроизоляцию подвальных помещений с любым уровнем затопления без предварительного осушения стен. По окончании выступления участники ознакомились с Технологическим регламентом на проектирование и выполнение работ по гидроизоляции и антикоррозийной защите монолитных и сборных бетонных и железобетонных конструкций системой материалов Пенетрон.

УЧЕНИЕ – ПУТЬ К УМЕНИЮ

Успешно продолжает свою работу Учебный центр ГК «Пенетрон-Россия». Ежедневно в головном офисе холдинга проводятся тренинги повышения квалификации для его сотрудников.

На сегодняшний день тренинги являются одним из самых актуальных видов экспресс-обучения. Они дают сильнейший творческий импульс и заряжают положительной энергетикой. Этому способствует и разнообразный формат занятий: тренинговые упражнения, деловые и ролевые игры, разбор проблемных ситуаций, мини-лекции, работа с раздаточными материалами. Посетить занятия могут также все желающие из дилерских компаний и филиалов. Подробную информацию о тренингах и семинарах смотрите на сайте www.penetron.ru в рубрике «Учебный центр».



КРИЗИС СПОСОБСТВУЕТ ПРОДАЖАМ ПЕНЕТРОНА

По итогам 10 месяцев 2009 г., рост продаж продукции под брендом Пенетрон уже превысил уровень 12 месяцев прошлого года.

Подведены итоги работы Группы компаний «Пенетрон-Россия» за 10 месяцев текущего года. Динамика продаж, несмотря на кризисные явления, демонстрирует позитивные тенденции. За 10 месяцев объемы реализации смесей Пенетрон уже достигли уровня 12 месяцев прошлого года. Максимальный рост пришелся на несколько регионов.

На первом месте Республика Татарстан. Реализация продукции в республике превысила уровень прошлого года более чем на 30%. В числе лидеров по потреблению материалов Пенетрон г. Челябинск.

Заметный рост - практически в два раза - демонстрируют дилерские компании и представительства ГК «Пенетрон-Россия» на

юге нашей страны. Так, например, мощный темп продаж гидроизоляции системы Пенетрон наблюдается на Северном Кавказе (компания «Сантекс», г. Махачкала) и в Ставропольском крае.

С начала года значительно увеличились экспортные поставки материалов Пенетрон. Максимальный рост приходится на Казахстан (230%), Беларусь (179%), Украину (136%), Азербайджан (168%) и Узбекистан (207%). По словам Евгения Гагаринова, менеджера дилерского отдела ГК «Пенетрон-Россия», такие объемы потребления связаны с традиционно высоким качеством продукции Пенетрон. В условиях кризиса потребители научились экономить и считать затраты, поскольку применение наших технологий в дальнейшем позволяет снизить издержки на содержание объекта.

НУЖЕН ЕДИНЫЙ МЕЖГОСУДАРСТВЕННЫЙ СТАНДАРТ

27–29 октября 2009 года в Москве состоялась 11-я Международная научно-техническая конференция «Современные технологии сухих смесей в строительстве «MixBUILD-2009».

Ее организаторами являются академический научно-технический центр «Алит» и международное аналитическое обозрение «Цемент, бетон, сухие строительные смеси «Alitinform».



Впервые конференция, призванная объединить производителей сухих строительных смесей, поставщиков оборудования и сырья для производства смесей, представителей вузов, научных и проектных организаций, была проведена в апреле 1999 года.

Одна из тем форума 2009 года касалась острой необходимости принятия Межгосударственного стандарта «Сухие строительные гидроизоляционные проникающие капиллярные на цементном вяжущем. Технические условия». К работе над его созданием привлечены специалисты отрасли. Важным является обеспечение равных условий конкуренции и защита интересов добросовестных производителей при разработке и утверждении отраслевых нормативов.

С докладом о работе над созданием ГОСТа выступил С.А. Гладков – заместитель руководителя временного творческого коллектива по разработке Межгосударственного Национального Стандарта.

СОТРУДНИЧЕСТВО – КЛЮЧ К УСПЕХУ

Волго-Камская региональная Ассоциация производителей бетона и железобетона выступила организатором конференции на тему: «Взаимодействие предприятий застройщиков, проектных организаций и производителей стройматериалов как механизм повышения качества проектных решений и стабилизации рынка стройматериалов». Мероприятие состоялось 27–28 октября 2009 года в Казани.

В рамках конференции обсуждались механизмы обмена информацией; технические требования к продукции заводов и проектным решениям; организация проектных работ в европейских странах; особенности применения продукции заводов, изготавливаемой по европейским стандартам (по европейским технологиям); проектные решения как инструмент повышения объемов реализации продукции.

ГК «Пенетрон-Россия» приняла участие в мероприятии, предложив вниманию присутствующих доклад на тему: «Композиционные капиллярные добавки в бетон, снижающие проницаемость с эффектом самозалечивания трещин, как новый качественный уровень первичной защиты бетонных и железобетонных конструкций», с которым выступил технический директор холдинга Балакин Д. В.



КОНФЕРЕНЦИИ

САМОЗАЛЕЧИВАНИЕ ТРЕЩИН В БЕТОНЕ – ПРОБЛЕМА МИРОВОГО ЗНАЧЕНИЯ

21–23 октября 2009 года в Минске (Беларусь) состоялся Второй Международный симпозиум «Проблемы современного бетона и железобетона», организованный Министерством архитектуры и строительства Республики Беларусь. В работе форума принял участие технический директор ГК «Пенетрон-Россия» Балакин Д. В., выступив с докладом на тему: «Композиционные капиллярные добавки в бетон, снижающие проницаемость с эффектом самозалечивания трещин, как новый качественный уровень первичной защиты бетонных и железобетонных конструкций»

Преимущества гидроизоляционной добавки в бетон Penetron Admix (Пенетрон Адмикс) с эффектом самозалечивания трещин с раскрытием 0,5 мм специалисты всего мира оценивают очень высоко. Простота технологии использования сочетает в себе доказанную на практике высокую эффективность.



В настоящее время мировое сообщество интересуется проблемой создания материалов не просто с высокой долговечностью, но и с возможностью восстановления повреждений их структуры. В подтверждение этому – прошедшая в этом году в г. Чикаго (США) уже 2-я

Международная конференция по самовосстанавливающимся материалам (www.selfhealingmaterials.nl).

Самозалечивание трещин в бетоне – это процесс многократного заполнения нерастворимыми новообразованиями (кристаллами) появляющихся в бетоне трещин раскрытием до 0,5 мм при его эксплуатации в присутствии воды, в результате взаимодействия цементного камня с активными химическими компонентами добавки. При воздействии постоянно растущего давления воды происходит процесс доуплотнения дефектов, сквозь которые может проходить вода. Например, при испытании на водонепроницаемость бетонных образцов в аккредитованной лаборатории ПТО «Прогресс», г. Екатеринбург, (ранее Оргтехстрой) с гидроизоляционной добавкой (Пенетрон Адмикс), придающей бетону эффект самозалечивания трещин (далее ДЭСТ), происходит увеличение марки по водонепроницаемости с W4 до W10 через 28 дней, с W10 до W14 через последующие 28 дней и с W14 до W20 в возрасте 90 суток. Это уникальное свойство позволяет применять бетон с ДЭСТ без дополнительной вторичной гидроизоляционной защиты.

Преимущества ДЭСТ перед используемыми уплотняющими и снижающими проницаемость добавками в бетон очевидны: нет ни одной (за редким исключением) строительной конструкции, в которой в процессе строительства или эксплуатации не образовывались бы трещины, что, в общем-то, регламентировано в действующих нормативных документах – максимальное раскрытие в самой слабой, 3-й категории

трещиностойкости бетона предполагает постоянное раскрытие трещин до 0,3 мм и одновременное до 0,4 мм. **Поэтому для устройства долговечной гидроизоляции, не обладающей свойствами самозалечивания трещин, без ДЭСТ не обойтись!** Если применяемая добавка в бетон не обеспечивает самозалечивание трещин, то есть ли смысл в ее применении или в использовании дополнительных мембранных материалов, не способных долговременно гидроизолировать трещины в бетоне, образовавшиеся в процессе эксплуатации конструкции?

Для того чтобы правильно выбрать тип гидроизоляции, относящийся к первичной защите бетона (добавки) либо к вторичной (различные мембраны), нужно всегда соотносить проектный срок службы конструкции и срок службы защиты (гидроизоляции). Если эксплуатационный срок защиты меньше проектного срока службы конструкции, необходимо заранее планировать мероприятия по обновлению защиты, которые зачастую обходятся в более чем 30% от общей стоимости конструкции в течение всего срока эксплуатации (обычно 50–100 лет при межремонтном периоде 2–3 года). Если конструкцию защитили не на весь срок службы и наступил срок проведения мероприятий по восстановлению гидроизоляции, то в этом случае защитить на оставшийся период эксплуатации способны только проникающие капиллярные материалы, это подтверждено и доказано на нескольких сотнях тысяч объектов в мире.

Добавка в бетон Пенетрон Адмикс прошла испытания во многих лабораториях мира. Интересные исследования ее свойства самозалечивания проводила лаборатория Сингапура при строительстве терминала №3 аэропорта Чанжи. В зонах образования трещин отбирались керны, которые исследовали на водонепроницаемость, прочность при сжатии и водопоглощение. Результаты этих исследований в значительной мере подтверждали не только свойство самозалечивания бетона, но и демонстрировали увеличение марки бетона по водонепроницаемости и прочности. Также были

ПЕНЕТРОН – ГАРАНТ БЕЗОПАСНОСТИ

11–12 ноября 2009 года в Москве состоялась III Международная научно-техническая конференция «Развитие атомной энергетики на основе замкнутого топливного цикла с реакторами на быстрых нейтронах: «инновационные технологии и материалы».

проведены исследования с применением растрового электронного микроскопа. Оригинальный метод наблюдения эффекта самозалечивания предложили австрийские инженеры, в частности Уильям Корб (Wilhelm Korb), который изготовил несколько призм 15х15х60 см с вставленной внутрь трубкой на 90% от общей длины образца. Далее он сделал на прессе трещину поперек образца и подсоединил к водяному насосу трубки, выходящие из образцов. Было видно, что в образцах с добавкой Пенетрон Адмикс через 8 дней течь исчезла, в то время как в образцах бетона без добавки течь не остановилась.

Обычно добавка в бетон Пенетрон Адмикс используется при новом строительстве, но ее можно применять и при ремонте, если есть необходимость в замене разрушенного или при устройстве нового элемента строительной конструкции.

Строительные конструкции могут быть различного назначения: от обводненных гидротехнических сооружений до кровель на зданиях. При этом добавка Пенетрон Адмикс одинаково эффективна как на одних, так и на других сооружениях, вне зависимости от степени обводненности конструкции. Совместимость Пенетрон Адмикса с любыми другими видами добавок (противоморозными, пластифицирующими и т.д.) позволяет его использовать в бетонах марки не ниже М100 (В 7,5) на цементном вяжущем без ограничений.

Используемые во всем мире добавки в бетон, как правило, не отражены в нормативных документах России и стран СНГ. Но это не является препятствием для их применения, так как они прошли все необходимые исследования, испытания и сертификацию в специализированных лабораториях России и стран СНГ. Прогрессивные заказчики, проектные институты и строительные компании понимают, что нерационально игнорировать мировой опыт в области гидроизоляции. Тем более что применение современных гидроизоляционных технологий обеспечивает защиту бетона на весь срок его службы, что исключает проведение каких-либо ремонтных работ по восстановлению гидроизоляции в процессе эксплуатации конструкции и экономит немалые средства.

Несомненно, гидроизоляционную добавку Пенетрон Адмикс можно отнести к материалам 21 века, проверенную временем (опыт применения составляет более 30 лет) с обширной географией по ее использованию на всех континентах и во всех климатических поясах (более 130 стран мира).



Успехи внедрения новой технологической платформы в атомную энергетику во многом определяются состоянием и перспективами совершенствования материалов, используемых как в ядерных энергетических установках и элементах топливного цикла, так и при строительстве и реконструкции железобетонных конструкций АЭС.

Концепция Федеральной целевой программы «Ядерные энерготехнологии нового поколения на 2010–2015 годы и на перспективу до 2020 года» предусматривают строительство и пуск в эксплуатацию энергоблока №4 БАЭС с реактором БН-800, комплекс НИОКР по обоснованию проектов РУ типа БН-1200 и БРЕС-ОД-300.

Представители ГК «Пенетрон-Россия» выступили на конференции со стендовым докладом «Применение интегральных капиллярных систем для обеспечения безопасной работы ядерно- и радиационно-опасных объектов».

«Изучению и поведению бетона в условиях радиационных излучений в настоящее время уделяется недостаточное внимание. Считается, что бетон обладает удовлетворительными защитными свойствами при воздействии радиации. Между тем портландцемент, после воздействия на него интегральных потоков радиации, увеличивает деформации усадки. С ростом интегрального потока нейтронов в бетоне растут радиационные деформации и напряжения, что негативно сказывается на общем состоянии железобетонных конструкций, а ведь именно бетон может оказаться последним защитным барьером при возникновении чрезвычайной ситуации», – отметил на выступлении Ефременко О.В., руководитель по работе с проектными организациями ГК «Пенетрон-Россия».

ГК «Пенетрон-Россия» является единственной в России компанией, уделяющей огромное значение защите бетона от влияния радиационного излучения. Этому способствуют уникальные свойства материала Пенетрон. С 1998 года изучением поведения бетона, обработанного материалом Пенетрон, занимается группа исследователей Российского Федерального Ядерного Центра в г. Снежинске. По результатам испытаний было выявлено, что бетон, обработанный Пенетроном, выдерживает гамма-облучение до 3000 Мрад с сохранением преимуществ прочностных и гидроизоляционных свойств над необработанным бетоном.

Материалы системы Пенетрон были успешно применены на нескольких российских, украинских и зарубежных АЭС, а также на других объектах атомной промышленности. По результатам совещания Минатома РФ по безопасности ГТС отрасли в июне 2003 года технологии и материалы системы Пенетрон были рекомендованы к применению на предприятиях министерства.

ГОСДУМА ОТМЕНИЛА ЛЮБЫЕ СТРОЙЛИЦЕНЗИИ С 1 ЯНВАРЯ 2010 ГОДА

Госдума РФ в окончательном чтении приняла поправки в Градостроительный кодекс, в соответствии с которыми с 1 января 2010 года прекращается действие лицензий, в том числе продленных, на деятельность в строительной сфере. Об этом говорится в сообщении, размещенном на сайте Госдумы.

Выдача лицензий на деятельность по проектированию, строительству зданий, а также проведение инженерных изысканий была прекращена с 1 января 2009 года для стимулирования развития системы саморегулируемых организаций (СРО) в строительной сфере. Вместе с тем был сохранен механизм продления срока действия лицензий, выданных до 1 января 2009 года, что по мнению ряда экспертов лицензии тормозило развитие института саморегулирования в строительстве.

Таким образом, с 1 января 2010 года строительные или проектировочные организации смогут работать только при наличии

допуска от СРО. С 1 января 2011 года вводится обязательное требование о страховании членами СРО ответственности перед потребителями за произведенные работы.

Глава ФГУ «Федеральный лицензионный центр» Александр Толкачев заявлял, что в четвертом квартале 2008 года ФЛЦ зарегистрировал рекордное число обращений за продлением существующих лицензий и получением новых. Чиновник утверждал, что компании, получившие лицензии со сроком действия до 2013 года, при отмене их действия в 2010 году, будут отстаивать свои права в суде.

СТРОИТЕЛИ РФ СОЗДАЛИ НАЦИОНАЛЬНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ СРО В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Строители России создали Национальное объединение саморегулируемых организаций (СРО), осуществляющее деятельность в сфере строительства, реконструкции и капитального ремонта объектов капитального строительства. Состоялся I Всероссийский съезд СРО в строительстве.

Решение о создании национального объединения СРО в области строительства было единогласно поддержано представителями всех 54 саморегулируемых организаций, принявших участие в съезде.

Участниками Всероссийского съезда СРО в строительстве принят устав Национального объединения, избран совет из 30 человек, а также президент объединения.

Главой Национального объединения СРО в строительстве РФ стал руководитель коллегиального органа НП «СРО «Межрегиональное объединение строителей» Ефим Басин.

«Основными задачами Национального объединения СРО в строительстве России станут обеспечение публичности и прозрачности деятельности отечественных саморегулируемых организаций в области строительства, формирование единой базы данных СРО, мониторинг их деятельности и, в случае обнаружения нарушений, проведение внеочередных проверок организаций», — отметил Басин.



ФАС ПОТРЕБОВАЛА ЕДИНЫЙ СТАНДАРТ СТРАХОВАНИЯ СТРОИТЕЛЕЙ

Федеральная антимонопольная служба (ФАС РФ) намерена наделить Росстрахнадзор правом устанавливать требования к страхованию саморегулируемых строительных организаций (СРО), об этом заявила заместитель начальника управления контроля финансовых рынков ФАС Ирина Смирнова.

По мнению антимонопольного ведомства, минимальный стандарт услуг страхования ответственности в системе СРО должен быть закреплён на законодательном или нормативном уровне. Иначе, по мнению И. Смирновой, страховщики не будут обязаны соблюдать правила, разработанные Всероссийским союзом страховщиков.

И. Смирнова также рассказала, что в некоторых регионах строительные СРО пытаются принудить к заключению договоров с определёнными компаниями, что является нарушением закона о конкуренции.

По ее словам, ФАС проведет проверки по данным фактам.

В середине 2009 года ФАС в ответ на запрос крупной страховой компании сообщила о недопустимости включения во внутренние документы саморегулируемых организаций в строительстве условий, предусматривающих коллективное страхование ответственности их членов. ФАС отмечала, что ограничивает право членов организации на свободный выбор страховщика. При этом страховщики лишаются возможности конкурировать за заключение договоров страхования.

ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И СМЕТНОГО НОРМИРОВАНИЯ

Ассоциация Строителей России и Союз инженеров-сметчиков г. Санкт-Петербурга провели 17–18 ноября 2009 года VI Всероссийскую научно-практическую конференцию инженеров-сметчиков «О состоянии вопросов ценообразования и сметного нормирования в строительстве».

В рамках форума обсуждалась ситуация с ценами на рынке недвижимости и промышленности строительных материалов, создание и функционирование СРО в строительной сфере, профессиональная сертификация специалистов в области ценообразования и сметного нормирования.

Также решались практические вопросы раз-



работки норм и расценок на новые технологии в строительстве, определения отдельных затрат в сметной документации на строительство, размера средств на оплату труда в договорных ценах и сметах.

Проведение «круглых столов» обеспечило участникам конференции возможность получить ответы на все интересующие их вопросы.

ОТ ДЕЙСТВУЮЩЕЙ СИСТЕМЫ ПРИНЯТИЯ ТЕХРЕГЛАМЕНТОВ СЛЕДУЕТ ОТКАЗАТЬСЯ

Президент России Дмитрий Медведев поручил вице-премьеру Дмитрию Козаку активизировать работу по решению проблемы принятия технических регламентов.

Вице-премьер назвал вопрос технического регулирования одним из важнейших в решении проблем жилищного строительства.

Президент РФ напомнил, что за несколько лет из необходимых 400 принято всего 10 технических регламентов. Кроме того, решение принять закон о регламентах не привело к нужному результату. «Я подписал поручение, из которого следует необходимость отказаться от действующей системы и создать специальный орган, который и будет принимать регламент», – сообщил глава государства. По его словам, таким механизмом может стать Госстандарт или структура в составе министерства промышленности.

Президент согласился с мнением вице-преьера о том, что технический регламент должен быть самообновляющимся

механизмом. Д.Медведев также допустил возможность отмены принятого ранее закона о техническом регулировании, мотивируя это тем, что он не работает.

Глава государства поручил правительству вместе с администрацией президента в кратчайшие сроки предложить радикальные меры по изменению правил, касающихся издания норм технического регулирования – технических регламентов.



ГОСУДАРСТВЕННАЯ ДУМА РФ ПРИНЯЛА В ПЕРВОМ ЧТЕНИИ ЗАКОНОПРОЕКТ О СТИМУЛИРОВАНИИ МАЛОЭТАЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

13 ноября 2009 года Госдума Российской Федерации в первом чтении приняла законопроект «О внесении изменений в Федеральный закон «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства».

Данным законопроектом предлагается ввести меры по стимулированию малоэтажного строительства путем предоставления финансовой поддержки за счет средств Фонда на переселение граждан из аварийного жилья в малоэтажные дома.

Согласно данному проекту федерального закона, регионы смогут получить средства Фонда ЖКХ для софинансирования программы переселения граждан из аварийного жилищного фонда с учетом необходимости развития строительства малоэтажного жилья. При этом в законопроекте заложены нормы, позволяющие снизить стоимость 1 кв. м малоэтажного жилья, а также сокращен перечень условий, которые должны выполнить субъекты РФ и муниципаль-

ные образования для получения финансирования из Фонда.

Также проект федерального закона предлагает исключить предельный срок признания многоквартирных домов аварийными при определении перечня домов, включаемых в региональную адресную программу. В настоящее время такой срок установлен в Федеральном законе № 185-ФЗ - 1 января 2007 года.

В целях ускорения реализации данной программы законопроект устанавливает сокращенный срок государственной регистрации возникновения и перехода прав собственности на жилые помещения в жилых домах, строительство которых будет производиться в рамках реализации указанной программы.

«СУХОЙ ПОДВАЛ» СТАЛ СОБСТВЕННОСТЬЮ ГК «ПЕНЕТРОН-РОССИЯ»

Группа компаний «Пенетрон-Россия» получила сертификат на товарный знак, который подтверждает: проект «Сухой подвал» отныне является интеллектуальной собственностью холдинга.

Однако основным поводом для получения товарного знака стала важность охраны интеллектуальной собственности, а также необходимость подтвердить уникальность проекта.

Впрочем, уникальность события заключается еще и в самом факте оформления прав интеллектуальной собственности в области строительства и ремонтов. Пока это является беспрецедентным для российской практики.

Вот как оценивает данное событие глава Консалтинговой группы «Ардашев и партнеры» **Владимир Ардашев**: «Проект уже сам по себе впечатляет своей перспективностью и социальной актуальностью, что несет мощный позитивный маркетинговый эффект и ореол социальной миссии Группы компаний «Пенетрон-Россия». Регистрация же в Патентном ведомстве словесного товарного знака «Сухой подвал» является не просто цивилизованной и эффективной формой защиты столь ценного нематериального актива, а еще и уникальным и революционным шагом в сфере деятельности ГК «Пенетрон-Россия». Программа превращается в мощный бренд на рынке со всеми позитивными рыночными последствиями, что позволяет сформировать совершенно иной образ Программы и ее значимость в сознании людей и, прежде всего, чиновников, от содействия которых зависит успех Программы.

Факт регистрации товарного знака придает Программе более высокий официальный статус в восприятии по-

ребителей и контрагентов – органов власти, жильцов проблемного жилищного фонда и всех заинтересованных в реализации программы предпринимателей, не говоря уже о ярко выраженном репутационном эффекте. Кроме того, это позволяет исключить акты недобросовестной конкуренции в части незаконного использования бренда «Сухой подвал», защищать и регистрировать соответствующие доменные имена (в т.ч. в кириллическом написании), фирменные наименования. Таким образом, группа компаний «Пенетрон-Россия» в очередной раз продемонстрировала свою дальновидность, технологичность и понимание величайшей рыночной ценности интеллектуальной собственности, которая в XXI веке будет стоить дороже основных средств. Ведь борьба идет не столько за деньги клиентов, сколько за их умы. К сожалению, подавляющее большинство российских компаний, особенно в строительной отрасли, совершенно не осознают этого очевидного факта, до сих пор работая по старинке и считая, что идея, мысль, технологии, ноу-хау защищать бесполезно. Именно поэтому-то русских и теснят на мировой арене. Хотелось бы, чтобы пример ГК «Пенетрон-Россия» был заразителен и вдохновил других на столь смелый поступок!»

Для справки: программа «Сухой подвал» является целевой программой по модернизации жилого фонда, подверженного сезонным затоплениям, а также затоплениям грунтовыми водами. Проектом предусмотрены мероприятия по осушению подвалов зданий по технологии Пенетрон.



Федеральная служба по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам зарегистрировала товарный знак (знак обслуживания) № 392033 «Сухой подвал». Информация об этом содержится в открытом реестре товарных знаков и знаков обслуживания Российской Федерации: <http://www1.fips.ru/wps/portal/Registers/>. На срок до августа 2018 года «Сухой подвал» является собственностью компании, может быть оценен экспертами, включен в уставной капитал и отнесен к основным средствам, продан или передан по согласованию третьим лицам.

ПУТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ «СУХОЙ ПОДВАЛ»

Уникальная программа «Сухой подвал», разработанная ГК «Пенетрон-Россия», направлена на реновацию подвальных помещений. Затопления природного и техногенного характера наносят состоянию жилищного фонда огромный ущерб, так как концентрируют в себе талые воды, канализационные стоки и прочие техногенные отходы.

Претворить в жизнь проект, предлагаемый ГК «Пенетрон-Россия», помогает Федеральный закон № 159-ФЗ. Он дает возможность представителям малого и среднего бизнеса приобрести в собственность арендуемые ими подвальные помещения, осушив их с помощью материалов Пенетрон.

Расширение проекта для решения важных социальных задач также способствует реализации целевой инвестиционной программы «Сухой подвал». На базе подвальных помещений, отремонтированных с применением материалов системы Пенетрон, предлагается создать федеральную сеть детских досуговых клубов.



Федеральный закон от 22 июля 2008 г. N 159-ФЗ «Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» способствует реализации проекта «Сухой подвал». Суть закона о «малой приватизации» в том, что малые и средние предприятия, добросовестно арендующие помещение более трех лет, имеют преимущественное право его выкупа по коммерческой цене с возможностью рассрочки платежа.

Для многих предпринимателей поиск доступных бизнес-площадей в сегменте «эконом-класса» очень актуален. Один из возможных путей решения – приобретение затопленного подвала в жилом или деловом секторе. Осушение помещений с помощью материалов Пенетрон становится выгодной формой инвестирования. Программа «Сухой подвал» позволяет приобретать недвижимость в престижных районах, не переплачивая за это.

Кроме того, обеспечивая доступными площадями малый бизнес, проект ГК «Пенетрон-Россия» одновременно повышает безопасность жилых и коммерческих зданий, подверженных затоплениям. Система материалов Пенетрон позволяет не просто решить вопрос защиты бетонных сооружений от воды, но также значительно повысить их прочность, существенно увеличив срок эксплуатации строения.

Опыт Западной Европы показывает, что малый бизнес, ориентированный на оказание услуг, при существующем дефиците новых площадей под коммерческую застройку в деловой части города вынужден уходить в так называемый underground. Подвальные помещения, по мнению риелторов, самый востребованный формат для малого и среднего бизнеса.

Для управляющих компаний или собственников жилья сдача в аренду осушенных подвальных помещений становится дополнительным финансовым источником.

Проект целевой инвестиционной программы «Сухой подвал» на 2009–2011 годы разработан в рамках осуществления приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России».

Однако, реализуя проект модернизации жилья, есть возможность решать и другие социальные задачи. ГК «Пенетрон-Россия» предлагает расширить проект «Сухой подвал» и создать на базе отремонтированных подвальных помещений федеральную сеть детских досуговых клубов шаговой доступности.

В России сейчас отсутствует система внешкольного воспитания и доступный досуг для детей и юношества. В результате, за последние годы резко возрос уровень преступности среди детей и подростков. Несовершеннолетние совершают ежегодно около 150 тысяч преступлений, что составляет примерно 10% от общей криминальной статистики. Еще 20 лет назад этот показатель составлял не более 3%. Почти треть осужденных детей имеют психические отклонения, 8% страдают алкоголизмом и наркоманией. Количество осужденных повторно подростков 14–15 лет увеличилось более чем вдвое.

Именно поэтому крайне важной формой решения этих социальных недугов становится создание сети досуговых клубов шаговой доступности. В условиях высокой стоимости нового строительства необходимо максимально использовать имеющийся жилищный фонд, в частности, затопленные подвалы. После ремонта и восстановления гидроизоляции они становятся пригодными для организации спортивных секций, дворовых клубов и семейных психологических центров.

Осушение подвальных помещений с помощью материалов системы Пенетрон позволит в сжатые сроки проводить восстановительные работы без откапывания фундаментов и изменения ландшафта. В условиях плотной городской застройки это является значимым фактором. К тому же, простота технологии по осушению подвальных помещений с применением гидроизоляционных материалов системы Пенетрон позволяет организовать дополнительные рабочие места на период проведения ремонтных работ.

ПРАВО НА СУХОЙ ПОДВАЛ



Проблему плохих условий проживания многих наших сограждан мы обсуждаем с Уполномоченным по правам человека Свердловской области Татьяной Георгиевной Мерзляковой. За последние годы ей удалось сплотить в единое сообщество тех, кто занимается вопросами прав человека, это – большое достижение. Свердловский омбудсмен получает самую большую в России почту, оставляя позади даже европейских коллег.

– Татьяна Георгиевна, часто ли к Вам обращаются с жалобами на проблемы ЖКХ?

– Да, таких обращений граждан очень много, хотя это не наша сфера деятельности. Государство создало Роспотребнадзор, Росздравнадзор, существует множество жилищных инспекций, но разобраться, куда обращаться со своими проблемами, людям очень сложно. Иногда с такими вопросами приходят даже к полномочному представителю президента.

К нам, как правило, идут после того, как во всех других инстанциях не удается ничего добиться.

– Есть ли обращения по поводу плохого состояния подвалов в жилых домах?

– К нам поступают жалобы по поводу подвалов двух типов. В первом случае состояние подвального помещения очень плохое – постоянное подтопление, неприятные запахи, комары, пар. Бывали случаи, когда там взрывались батареи парового отопления, затопляя первые этажи здания. Такие подвалы – типичное явление. Иногда приходилось

обращаться в суд, мы выигрывали дела, но даже после этого вопрос порой оставался нерешенным. Второй вариант – когда подвал занят какой-либо коммерческой структурой. Внешне там все выглядит неплохо, но работы по гидроизоляции предварительно, как правило, не проводят. Из-за повышенной влажности отделка подвальных помещений производится пластиковыми материалами, а это пожароопасно. Здесь налицо сразу две проблемы: люди, которые согласно новому законодательству должны быть собственниками этого подвала, в него не допущены. С другой стороны, возникает угроза безопасности дома.

Я могу пожелать только одного: чтобы кто-то по-настоящему серьезно занялся проблемой подвалов в нашем городе, да и не только в нем! Уверена, что все жители городов и сел будут очень благодарны за такую инициативу. Я приветствую программу «Сухой подвал» и готова поддерживать ее на любом уровне.

– Является ли нарушением прав человека тот факт, что миллионы россиян имеют жилье, срок эксплуатации которого давно истек?

– Статьей 40 Конституции Российской Федерации закреплено, что каждый имеет право на жилище. Никто не может быть произвольно лишен жилища. При этом органы государственной власти и органы местного самоуправления поощряют жилищное строительство, создают условия для осуществления права на жилище. Малоимущим, иным указанным в законе гражданам, нуждающимся в жилище, оно предоставляется бесплатно или за доступную плату из государственных, муниципальных и других жилищных фондов в соответствии с установленными

законом нормами.

Дальнейшее обеспечение конституционного права на жилье получило в жилищном законодательстве, которым определены полномочия органов местного самоуправления в области жилищных отношений по признанию в установленном порядке жилых помещений муниципального жилищного фонда непригодными для проживания и осуществление контроля над использованием и сохранностью муниципального жилищного фонда, соответствием жилых помещений данного фонда установленным санитарным и техническим правилам и нормам, иным требованиям законодательства.

Следовательно, тот факт, что миллионы россиян имеют жилье, срок эксплуатации которого давно истек, и что каждый год в разряд аварийного переходят сотни квадратных метров жилой площади, а плохое состояние коммунальной инфраструктуры является постоянным источником техногенных катастроф, является нарушением прав человека.

– По данным федерального агентства по строительству и ЖКХ (Росстрой), следствием износа и технологической неразвитости объектов коммунальной инфраструктуры является низкое качество предоставления коммунальных услуг, не соответствующее запросам потребителей. Что нужно делать для преодоления этой ситуации?

– Прежде всего, необходимо сказать, что проблема некачественного предоставления населению коммунальных услуг стоит практически с начала их предоставления и по настоящее время. Нелишне напомнить, что для защиты прав потребителей коммунальных услуг государством создана Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав

потребителей и благополучия человека.

Но, как свидетельствует сложившаяся ситуация с качеством коммунальных услуг в стране и в области – этого недостаточно, это тот случай, когда служба реагирует на уже поставленные некачественные коммунальные услуги. Да, определенную роль она играет, предупреждает и наказывает поставщика, но этого явно недостаточно.

Я бы еще подчеркнула, что преодоление ситуации с некачественным предоставлением коммунальных услуг требует создания Федеральной комплексной Программы, в которой государству, естественно, с субъектами и органами местного самоуправления, надо взять ответственность за развал жилищно-коммунального хозяйства в стране, а не перекладывать ее на плечи населения и коммерческие структуры.

В данной Федеральной комплексной Программе, конечно, будет сказано, «что нужно делать для преодоления этой ситуации». У нас достаточное количество профильных министерств, департаментов и управлений, которые профессионально определяют, что, как и в какие сроки надо сделать.

– Как помочь людям реализовать право на создание комфортных условий для проживания и работы?

– К Уполномоченному по правам человека поступают обращения граждан по этим вопросам, в частности, по жилью. Не знаю, как другие, особенно те, кто при разработке и утверждении жилищного законодательства прописал формулировку «создание комфортных условий для проживания», но я никогда не произношу ее, так как те, кто продолжает десятилетиями жить в бараках, коммунальных квартирах и общежитиях, не поймут меня. Они посчитают за издевательство, если в разговоре, письменном ответе на их жалобу говорить или писать о нарушении права на «комфортные условия для проживания и работы». Люди, которые с введением нового Жилищного кодекса практически лишились жилья, и теперь им осталось только стоять в очереди на его получение, и так говорят, что комфортные условия для проживания и работы создаются лишь тем, у кого есть деньги для приобретения комфортного жилья в элитных застройках.

Между тем, у нас достаточное количество структур, чтобы помочь гражданину реализовать право на создание комфортных условий для проживания и работы, обеспечить безопасность населения, проживающего на территориях, подверженных затоплению грунтовыми водами, основываясь на принципах, прописанных в Конституции РФ и Жилищном кодексе. Надо только заставить их работать.

**Материал подготовила
Татьяна СЛОБОДЯНИК**

Как получить средства от госкорпорации «Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства»?

Чтобы получить деньги, жильцам необходимо:

- провести собрание собственников жилья;
- принять два решения: о том, что жильцы хотят участвовать в программе проведения ремонта и готовы оплатить 5% его стоимости;
- направить решение в местный муниципалитет (то есть в мэрию города, администрацию района);
- следить за ходом рассмотрения заявки.

**Схема выделения денег госкорпорацией
«Фонд содействия реформированию ЖКХ» на ремонт жилого фонда**

Управляющие компании, ТСЖ или другие организации, уполномоченные управлять домом, подают заявки в муниципалитеты



**Муниципалитет собирает заявки и передает их главе региона
(губернатору области, края, президенту республики)**



Глава региона направляет заявки в госкорпорацию «Фонд содействия реформированию ЖКХ»



В течение 30 дней госкорпорация рассматривает заявку



Госкорпорация направляет средства в бюджет регионов



**Бюджет региона направляет средства
в бюджет муниципалитета**



**Бюджет муниципалитета перечисляет деньги на счет УК, ТСЖ
или другой уполномоченной организации**

Более подробная информация, адреса домов, включенных в заявку, нормативно-правовую информацию можно найти на сайте

<http://www.fondgkh.ru>

или по телефону «Горячей линии» Фонда

8-800-700-89-89

(все звонки по России бесплатно).

ГДЕ ЖЕ ТЫ, КРИЗИС?



Моторный Н.И., директор ООО «ЮгСтройГидроизоляция»: «Являясь специалистом в области защиты конструкций и не первый год занимаясь этой работой, я утверждаю, что устройство качественной гидроизоляции именно на этапе строительства значительно удешевляет сам процесс гидрозащиты в общем по конструкции. И тем более, в условиях сложного финансирования актуальность применения гидроизоляционных технологий вовремя значительно возрастает, ибо как говорят в Одессе, потом будет себе дороже».

Что такое кризис и как его определить? Для многих кризис заключается в отсутствии чего-либо: денег, идей, желания, спокойствия и т.д. Для многих компаний в строительной отрасли кризис проявился одновременно с уменьшением финансирования. Именно в этот момент началась поголовная экономия: теперь красим краской на 50% дешевле, чем в прошлом году, вместо грунтовки используем водичку, вместо пенопласта толщиной 5 мм используем 3 мм. А некоторые, в качестве экономии и только ради нее, решили отказаться от гидроизоляции, как от работ, на их взгляд, не очень-то важных.

Одна строительная компания, производившая монтаж колодца, была вынуждена воспользоваться нашими услугами по устройству гидроизоляции. До этого они попытались сэкономить на ней. Все, возможно, было бы хорошо, если бы колодец монтировался, скажем, внутри жилого помещения на втором этаже или, предположим, в центре пустыни, где отсутствует грунтовая вода. На деле же монтаж производился в непосредственной близости от горной реки, которая летом пересыхает, а в осенне-весенний период активно бурлит. Монтаж колодца производили летом, когда о гидроизоляции колодца никто и не задумывался. А вот когда наступил октябрь, колодец превратился в резервуар с грунтовой водой, где ее уровень равнялся уровню грунта. И это при том, что по назначению колодец должен был быть абсолютно сухим!

Выехали на объект, процесс гидроизоляции пошел.

Скорость наполнения колодца грунтовой водой была такой, что штатная помпа со скоростью откачивания 15 кубометров воды в час не справлялась с прибывающей водой. После подключения дополнительных мощностей для постоянного откачивания воды сотрудники ООО «ЮгСтройГидроизоляция», привлеченные к осушению колодца, приступили непосредственно к работе.

При первых попытках использования Ватерплага и Пенеплага (материалов, предназначенных для мгновенной остановки напорных течей), у рабочих началась легкая паника – вода прибывала в колодец, а материал не работал, он просто не цеплялся за бетон! И это при том, что подобные течи встречались и раньше, и, как говорится, все знали, как с этим справляться. Но адгезия и Пенеплаг, и Ватерлаг к бетону отсутствовали.

«Такой факт за всё время работы с материалами системы Пенетрон, был на нашей памяти первым».

При дальнейшей очистке швов на максимальную глубину и их детальном осмотре оказалось, что «суперспециалисты» строительной компании все-таки применили, на их взгляд, революционный во время кризиса гидроизоляционный материал под названием... ПЛАСТИЛИН!!! В швы! При монтаже! И дешево! НО БЕЗРЕЗУЛЬТАТНО!!!

Пласталин создал на поверхности бетона масляную пленку, которая, конечно же, в значительной степени снизила адгезию любых материалов, используемых на этой поверхности. После тщательной зачистки бетона, вопрос гидроизоляции

стал для специалистов «ЮгСтройГидроизоляция» «делом техники». Стоит отметить, конечно, что давление воды из швов было очень высоким, что создавало определенные трудности в работе. Но без труда, как говорится, не вытащишь и рыбку из пруда.

А, собственно, к чему все это? Случай, в какой-то степени, показательный. Кризис, непосредственно для этой строительной компании, проявился в отсутствии грамотного подхода к процессу гидроизоляции и никоим образом он не был связан с процессами удешевления строительства. Так сказать, не денежная составляющая была главная, в так называемый «всемирный экономический кризис». Как должны были быть выполнены гидроизоляционные работы колодца, так они и были проделаны. Но только позже и, конечно же, за счет дополнительных затрат заказчика. А ведь все можно было сделать еще во время строительства, и, наверняка, гидроизоляционные работы в тот период были бы дешевле.

А уже определить все-таки, где произошел кризис и какова его стоимость, сможет теперь только сама строительная компания.

ПЕНЕТРОН В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

11 ноября 2009 года официальный дилер Группы Компаний «Пенетрон-Россия» в Краснодарском крае - ООО «Пенетрон-Краснодар» - провел технический семинар для специалистов строительных и проектных организаций по теме «Обеспечение качества и долговечности гидроизоляции бетонных и железобетонных конструкций».



В работе семинара приняли участие специалисты более чем 140 проектных и строительных организаций Краснодарского края. Среди них: ООО Краснодаргражданпроект, ООО «Девелопмент проект», «ГорКадастрПроект», «КубаньВодПроект», НИПИ «ИнжГео», ООО «АСПМ», ЗАО «Краснодаркурортпроект», ЗАО «Кубанская марка», ООО «ГлавСтройКубань», ООО «Терра-Юг», ООО МТ «ВПИК» и многие другие.



В основной части семинара были подробно рассмотрены причины отказа работы различных гидроизоляционных систем, применяемых в строительстве, что наглядно продемонстрировал отчет обследования гидротехнических сооружений, выполненного в период 2007-2008 гг.

Не осталась без внимания и тема культуры производства гидроизоляционных работ в период монтажа при новом

строительстве. Фотографии говорят сами за себя и дополнительных комментариев не требуют.



Так есть ли способы устройства надежной, долговечной и эффективной гидрозащиты конструкций, монтировать которую могут рабочие, обладающие даже средней квалификацией? Именно ответам на эти вопросы и была посвящена основная часть семинара, в которой перед слушателями выступили технические специалисты ГК «Пенетрон-Россия» Евгений Снигарьков и Ирина Григорьева.

Особый интерес участники семинара проявили к презентации нового продукта, выпускаемого ГК «Пенетрон-Россия». Конечно же, речь шла о гидроизоляционной добавке в бетон «Пенетрон Адмикс» с новыми свойствами, присутствие которой в бетоне может определить любой желающий: от представителя Заказчика до специалистов технадзора путем проведения простого испытания. Это подтверждает наличие «Пенетрона Адмикс» в бетоне, а соответственно можно говорить о значительном повышении марки по водонепроницаемости данного бетона.

Основная часть вопросов, задаваемых слушателями семинара, была связана с практическим опытом применения проникающей гидроизоляционной

системы Пенетрон в Краснодарском крае. Фотографии множества объектов, где применялась технология Пенетрон, были прокомментированы технологом компании «Пенетрон-Краснодар» Вадимом Сааковым.



Строительство подземного паркинга на 86 маш/мест по адресу : г. Краснодар, ул. Тютюлева, д.4/1. В качестве гидроизоляции были использованы материалы «Пенетрон Адмикс» и «Пенебар».

В финале мероприятия в честь 25-летия использования гидроизоляционных материалов системы «Пенетрон» на строительных объектах России для участников семинара была проведена праздничная лотерея, на которой разыгрывались ЖК-телевизор, микроволновая печь, цифровой фотоаппарат и другие призы.



НОВОВОРОНЕЖСКАЯ АЭС (г. Нововоронеж)



Строительство Нововоронежской АЭС, расположенной в 42 км южнее г. Воронежа, на левом берегу Дона, началось в 1957 году. НВАЭС является первенцем освоения энергоблоков с реакторами типа ВВЭР. Каждый из пяти реакторов станции является прототипом серийных энергетических реакторов, установленных на других АЭС.

В 2006 году работы по гидроизоляции резервуара для питьевой воды емкостью 5000 куб. м насосной станции хозяйственно-противопожарного водоснабжения промзоны АЭС с применением комплекса материалов системы Пенетрон были выполнены ООО «СК Уралпромсервис» (г. Екатеринбург).

ПРИМОРСКИЙ ВИНЗАВОД (г. Анапа)

На базе Анапского винзавода в 1965 году было основано предприятие первичного виноделия, которое самостоятельно вырабатывало виноматериал и поставляло его на винзаводы вторичного виноделия в других городах. Начиная с 1970 года винзавод начал интенсивно расширяться и реконструироваться, к 1984 году он достиг своего максимума по объему переработки винограда и производства вин.

Поставку материалов системы Пенетрон для проведения гидроизоляционных работ осуществляла ИП Моторная (г. Новороссийск).



ВОДОНАПОРНАЯ БАШНЯ (г. Курганинск)



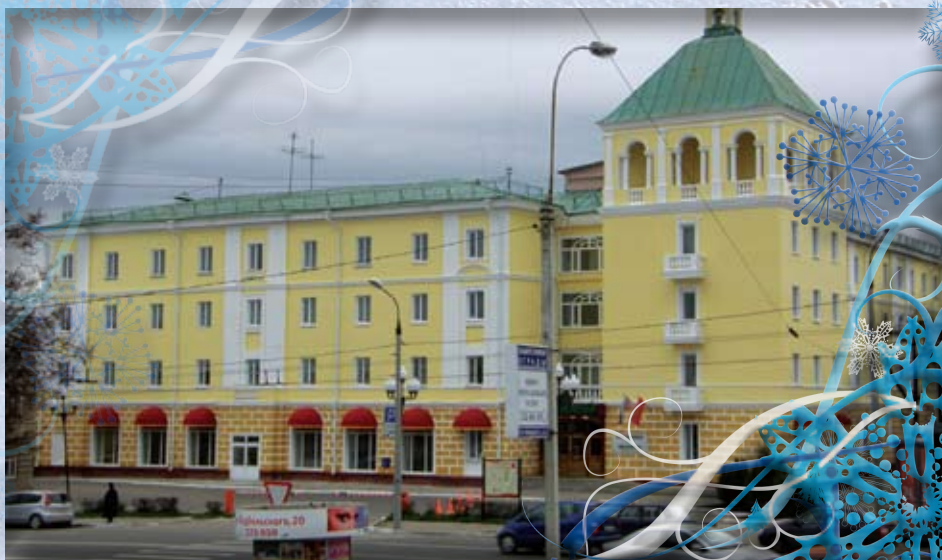
Одним из главных объектов водоснабжения г. Курганинск Краснодарского края является водонапорная башня, которая служит для обеспечения водой всех стратегически важных сооружений города на случай чрезвычайных ситуаций. Общая высота сооружения составляет 50 метров. Давление в нижней точке башни 0,4 МПа.

Гидроизоляцию резервуара башни объемом 400 куб. м с использованием материалов системы Пенетрон произвела ООО «Юг-СтройГидроизоляция» (г. Новороссийск).



ПЕНЕТРОНОМ

Бассейн дома отдыха «Нефтяник», г. Ангарск
Поставка материалов –
ИП Агеенко (г. Иркутск)



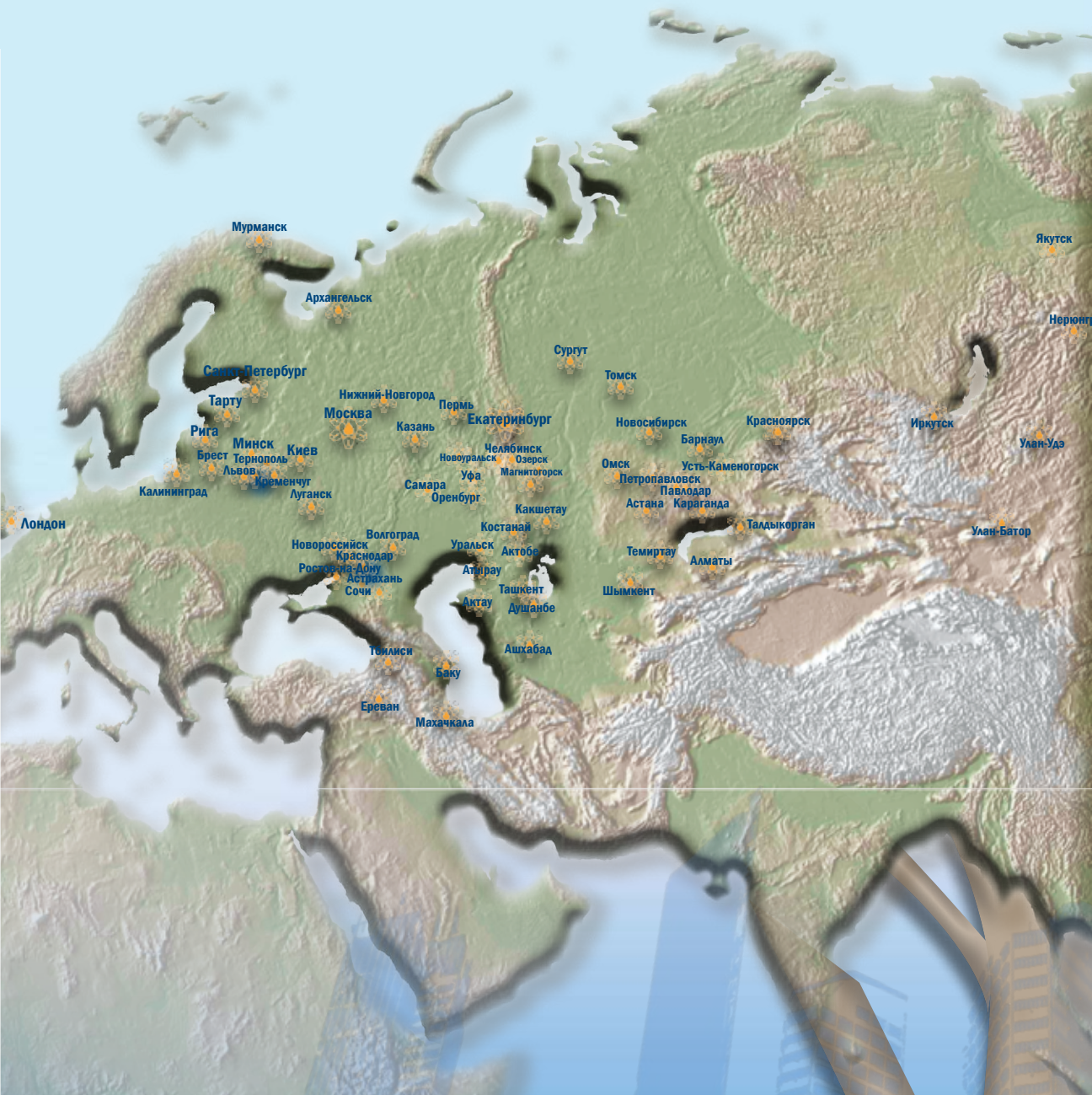
До начала работ



По окончании работ



- Актау
- Актобе
- Алматы
- Армавир
- Архангельск
- Астана
- Астрахань
- Атырау
- Ашхабад
- Баку
- Барнаул
- Белгород
- Брест
- Брянск
- Будва
- Великие Луки
- Вильнюс
- Винница
- Владивосток
- Владимир
- Волгоград
- Волгодонск
- Вологда
- Воронеж
- Гавана
- Днепропетровск
- Донецк
- Душанбе
- Екатеринбург
- Ереван
- Железноводск
- Запорожье
- Ивано-Франковск
- Иваново
- Ижевск
- Иркутск
- Казань
- Калининград
- Калуга
- Караганда
- Кемерово
- Киев
- Киров
- Кишинев
- Кокшетау
- Костанай
- Краснодар
- Красноярск
- Кременчуг
- Кривой Рог
- Курган
- Курск
- Кызылорда
- Липецк
- Лондон
- Луганск
- Львов
- Магнитогорск
- Мариуполь
- Махачкала
- Минск
- Москва
- Мурманск
- Невинномысск
- Нерюнгри
- Нижний Новгород



January						
S	M	T	W	T	F	S
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

February						
S	M	T	W	T	F	S
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28						

March						
S	M	T	W	T	F	S
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

July						
S	M	T	W	T	F	S
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

August						
S	M	T	W	T	F	S
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

September						
S	M	T	W	T	F	S
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

20



PENRU
GROUP



- Нижний Тагил
- Николаев
- Новокузнецк
- Новороссийск
- Новосибирск
- Новоуральск
- Одесса
- Озерск
- Омск
- Оренбург
- Павлодар
- Пенза
- Пермь
- Петропавловск
- Петропавловск-
- Камчатский
- Псков
- Рига
- Ростов - на - Дону
- Рязань
- Самара
- Санкт - Петербург
- Саратов
- Севастополь
- Симферополь
- Смоленск
- Сочи
- Ставрополь
- Степногорск
- Сургут
- Сыктывкар
- Таддыкорган
- Тараз
- Тарту
- Ташкент
- Тбилиси
- Тверь
- Темиртау
- Тернополь
- Тирасполь
- Тольятти
- Томск
- Тула
- Тюмень
- Ужгород
- Улан-Батор
- Улан-Удэ
- Ульяновск
- Уральск
- Усть-Каменогорск
- Уфа
- Ухта
- Хабаровск
- Харьков
- Херсон
- Хмельницкий
- Чебоксары
- Челябинск
- Череповец
- Черновцы
- Шымкент
- Южно-Сахалинск
- Якутск
- Ярославль

10

ETRON

S S I A

OF COMPANIES

April						
S	M	T	W	T	F	S
					1	2
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

May						
S	M	T	W	T	F	S
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

June						
S	M	T	W	T	F	S
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

October						
S	M	T	W	T	F	S
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

November						
S	M	T	W	T	F	S
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

December						
S	M	T	W	T	F	S
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

ОБРАБОТАНО

Насосная станция оборотного водоснабжения
ООО «ПК «Кузнецкий цементный завод» г. Новокузнецк
Поставка материалов и гидроизоляционные работы –
ООО «Стройстиль» (г. Новокузнецк)



До начала работ



По окончании работ



ГЛАВНОЕ ПОЛИЦЕЙСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ (г. Тбилиси)



Здание МВД г. Тбилиси было сдано в эксплуатацию в 2009 году. Его оригинальное архитектурное решение было воплощено в жизнь турецкой строительной компанией. Это сооружение является теперь одной из достопримечательностей города.

Гидроизоляцию 4 подземных резервуаров для питьевой воды с по-

мощью материалов системы Пенетрон выполнила ООО «Гидроизоляционные технологии» (г. Тбилиси).

«ОКТЯБРЬ» И «ПРОЛЕТАРИЙ» (г. Новороссийск)

Цементные заводы «Октябрь» и «Пролетарий» с законченным циклом производства входят в структуру ОАО «Новоросцемент». На предприятиях серьезное внимание уделяется реконструкции и переоснащению производства.

Работы по ремонту заводских железобетонных дымовых труб вращающихся печей для защиты железобетона от агрессивной среды были проведены без остановки производственного цикла.

Поставку материалов системы Пенетрон осуществляла ИП Моторная (г. Новороссийск), гидроизоляционные работы были выполнены ООО РСК «Высотник» (г. Новороссийск).



ПОРТ «ВОСТОЧНЫЙ» (п. Врангель)



Порт «Восточный» — крупнейший глубоководный морской порт на Дальнем Востоке России. Расположен на берегу незамерзающей бухты Врангеля Японского моря около одноименного поселка. На его территории расположено 19 причалов общей протяженностью около 4,7 км. В составе порта — один из крупнейших в России контейнерных терминалов, угольный терминал, также здесь осуществляется перевалка химических и лесных грузов.

Работы по гидроизоляции пирсов переменного уровня порта, ремонту свай-оболочек угольного терминала материалами системы Пенетрон выполнили ООО «Лоск» и компания «Строитель-2» (г. Владивосток) под руководством СОЮЗМОРНИПРОЕКТ.

ВНУТРЕННЯЯ ГИДРОИЗОЛЯЦИЯ РЕЗЕРВУАРОВ



ПРИГОТОВЛЕНИЕ РАСТВОРОВ:

- «Пенетрон» 1 кг/400 мл воды – гидроизоляционный материал проникающего действия, предназначенный для устранения и предотвращения капиллярной фильтрации воды через тело бетона.
- «Пенекрит» 1 кг/180 мл воды – гидроизоляционный материал, используемый для герметизации швов, стыков и трещин в бетонной конструкции.
- «Ватерплаг» (или «Пенеплаг») 1 кг/150 мл воды (в зависимости от активности течи пропорция может варьироваться) – быстротвердеющие составы, предназначенные для быстрой ликвидации напорных течей воды через дефектные места в бетоне.

ОБОРУДОВАНИЕ И ИНСТРУМЕНТЫ:

- Отбойный молоток
- Углошлифовальная машина с алмазным диском
- Кисть из синтетического ворса
- Щетка с металлическим ворсом
- Емкость из мягкого пластика для приготовления растворов
- Кельма
- Мерная емкость

ТЕХНИКА БЕЗОПАСНОСТИ:

- Работы производить в щелочестойких резиновых перчатках, респираторе, защитных очках.

ПРОБЛЕМА: НАБЛЮДАЕТСЯ ПОСТОЯННОЕ ПАДЕНИЕ УРОВНЯ ВОДЫ В РЕЗЕРВУАРЕ. ПРИ ОПОРОЖНЕНИИ РЕЗЕРВУАРА И ДАЛЬНЕЙШЕМ ОБСЛЕДОВАНИИ ЕГО ВНУТРЕННЕЙ ПОВЕРХНОСТИ УСТАНОВЛЕНО ОТСУТСТВИЕ ГЕРМЕТИЧНОСТИ В ШВАХ МЕЖДУ ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫМ СТАКАНОМ И СТЕНОВЫМИ ПАНЕЛЯМИ. МЕСТАМИ НАБЛЮДАЕТСЯ АКТИВНАЯ ТЕЧЬ ГРУНТОВЫХ ВОД, А ТАКЖЕ ПОДТЕКИ НА СТЕНОВЫХ ПАНЕЛЯХ ЧЕРЕЗ СЕТЬ ТРЕЩИН (рис. 1).

1 этап: подготовка поверхности

1. Откачать воду.
2. Удалить рыхлый бетон с применением отбойного молотка.
3. Очистить поверхность бетона при помощи щетки с металлическим ворсом от грязи, ила и других материалов, препятствующих проникновению активных химических компонентов гидроизоляционного материала «Пенетрон» в бетон. Бетон должен быть структурно прочным и чистым.
4. По всей длине трещин, швов, стыков, примыканий выполнить штрабы «П»-образной конфигурации сечением не менее 25х25 мм.
5. Штрабы очистить щеткой с металлическим ворсом.
6. В местах активных течей в штрабе выполнить полость в виде обратного конуса 25,0 мм в глубину.

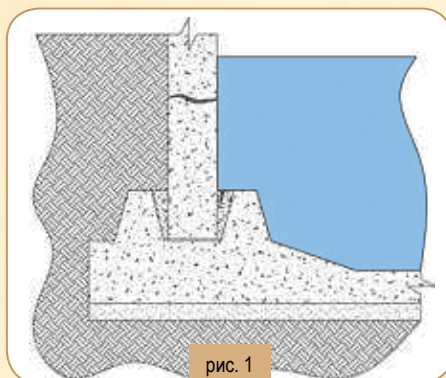


рис. 1

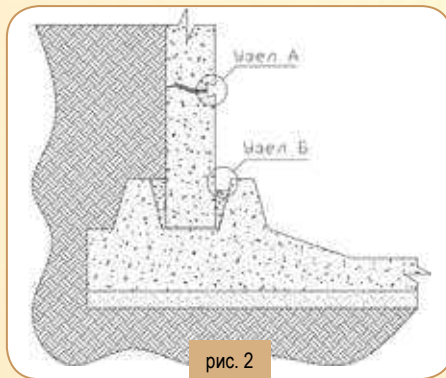


рис. 2

2 этап: устранение напорных течей при их наличии

1. Приготовить необходимое количество раствора материала «Ватерплаг» или «Пенеплаг». Перемешивание материалов с водой производить не более 1 минуты.

Полость течи, заранее подготовленную в форме «ласточкиного хвоста» (рис. 3), заполнить на $\frac{1}{2}$ раствором материала «Ватерплаг» или «Пенеплаг», удерживая его до окончания схватывания.

2. Приготовить необходимое количество раствора материала «Пенетрон». Обработать им внутреннюю полость течи (рис. 4).

3. Приготовить необходимое количество раствора материала «Пенекрит». Заполнить им оставшуюся полость (рис. 5).

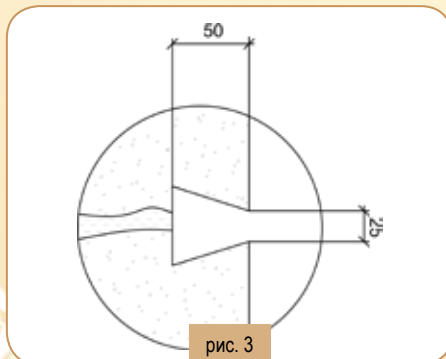
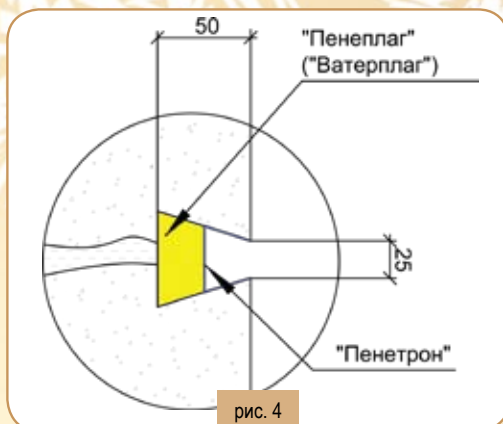


рис. 3

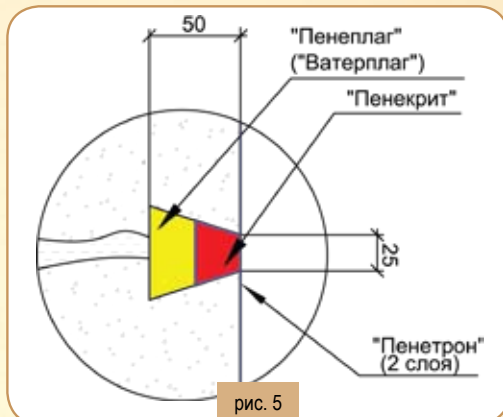


3 этап: гидроизоляция швов и стыков

1. Штрабы тщательно увлажнить.
2. Приготовить раствор материала «Пенетрон».
3. Нанести раствор материала «Пенетрон» в один слой кистью из синтетического волокна («макловица») (рис. 6).
4. Приготовить раствор материала «Пенекрит». Плотнo заполнить им штрабы (расход материала 1,5 кг/м.п. при сечении штрабы 25х25 мм; при увеличении сечения штрабы расход материала увеличивается пропорционально) (рис. 7).

4 этап: гидроизоляция бетонной структуры

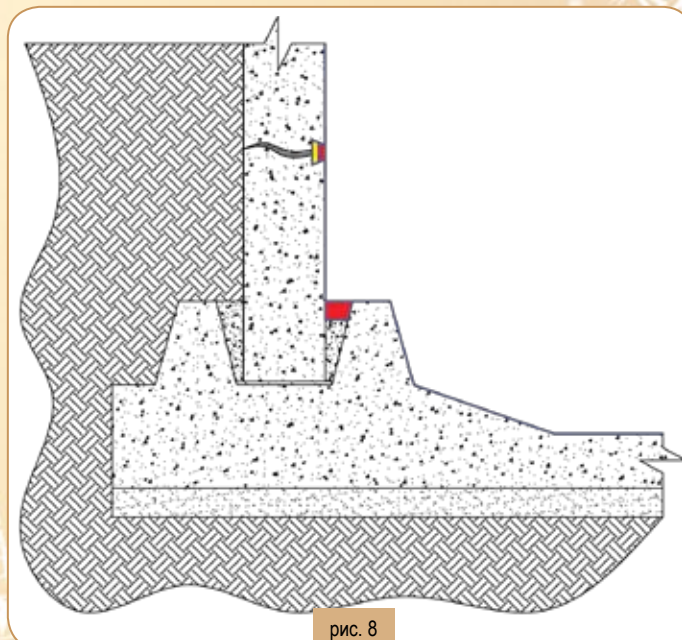
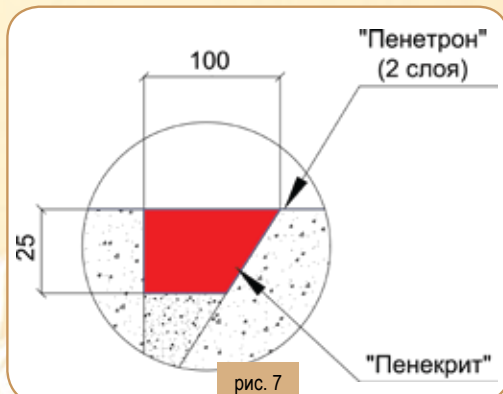
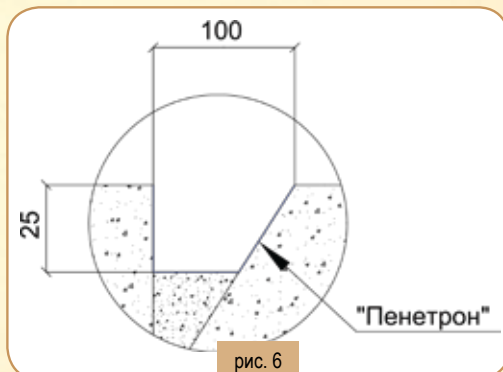
1. Тщательно увлажнить поверхность бетона.
2. Приготовить раствор материала «Пенетрон», нанести его в два слоя кистью из синтетического волокна («макловица»).
3. Первый слой материала «Пенетрон» наносить на влажный бетон (расход материала 600 гр/м²). Второй слой наносить на свежий, но уже схватившийся первый слой (расход материала 400 гр/м²).
4. Перед нанесением второго слоя поверхность увлажнить.



5 этап: уход за обработанной поверхностью

1. Обработанные поверхности следует защищать от механических воздействий и отрицательных температур в течение 14-х суток.
2. При этом необходимо следить за тем, чтобы обработанные материалами системы «Пенетрон» поверхности в течение 14-х суток оставались влажными, не должно наблюдаться растрескивания и шелушения поверхностного слоя в течение 28 дней.
3. Для увлажнения обработанных поверхностей обычно используются следующие методы: водное распыление, укрытие бетонной поверхности полиэтиленовой пленкой.

Подготовил
Александр СЕМЕНОВ,
главный технолог ТД «Пенетрон-Россия»



**КОНКУРС ПРОЕКТИРОВЩИКОВ**

Журнал «Сухой закон» продолжает серию публикаций о профессиональной деятельности проектных организаций, подавших заявки на участие в конкурсе проектировщиков, объявленном ГК «Пенетрон-Россия».

Подробности об условиях конкурса читайте на сайте www.penetron.ru

ИСТОРИКО-КРАЕВЕДЧЕСКИЙ МУЗЕЙ ПАВЛОДАРА

Музеи – культурно-просветительные сооружения, способствующие идеологическому и нравственному воспитанию, образованию и привлечению к культуре и искусству широких масс населения. Современный музей – это место экспозиции и хранения памятников материальной и духовной культуры, а также постоянно растущий научно-исследовательский центр.

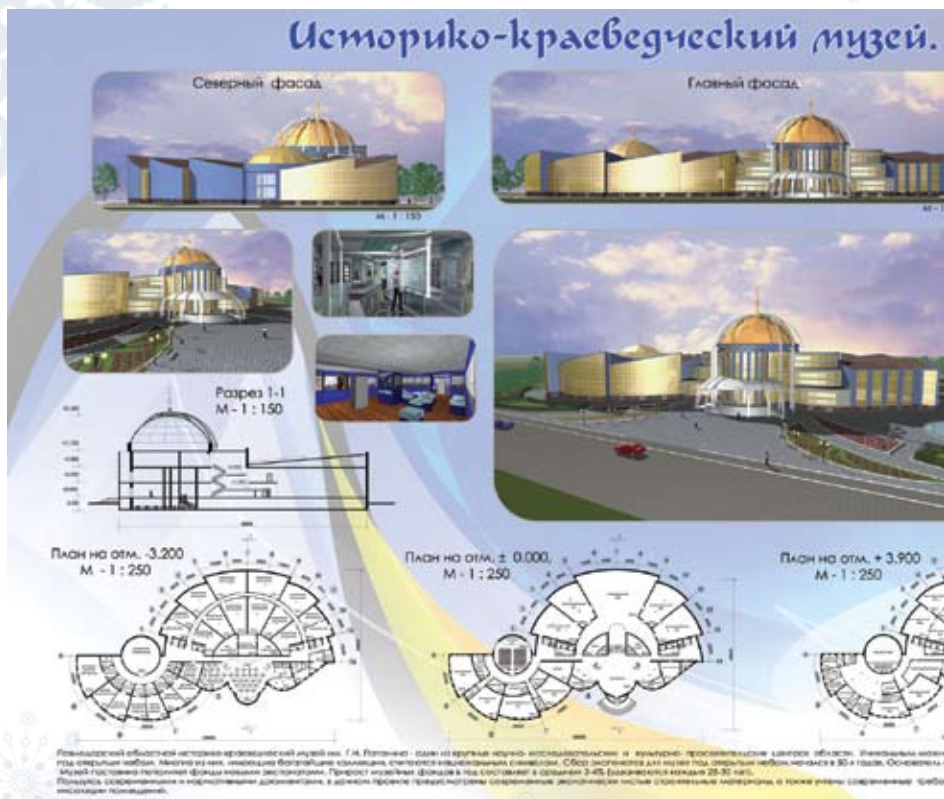
Павлодарский областной историко-краеведческий музей им. Г.Н. Потанина основан в 1942 году. Длительное время размещался в старом купеческом доме Сорокина (постройки 1890 г.), а с 1983 года в бывшем торговом доме купца А. Дерова (памятник архитектуры XIX века). В музее имеются отделы природы, истории края, массово-просветительской работы, центры этнокультурного исследования и прикладного искусства, научная библиотека. Здание, в котором располагается музей, в настоящее время с трудом вмещает свои экспонаты, нет резервных помещений для дальнейшего расширения фондов и проведения экспозиции, выставок.

Проектирование музеев – сложная комплексная задача достижения архитектурно-композиционного, пространственного, функционально-планировочного, конструктивного и технического единства. Главное в проектировании здания музея – создание такой структуры, распределения помещений и их взаимосвязей, которые обеспечивают наиболее благоприятные условия

хранения коллекций. Архитектурно-пространственное построение музея должно содействовать раскрытию тематико-экспозиционного замысла, а техническое оснащение здания – обеспечить комфортный температурно-влажностный, световой и акустический режим. Будучи для города уникальным объектом

по своей общественной значимости, здания музея независимо от его объема по своему облику должно соответствовать идейно-воспитательной роли и стать достопримечательностью города.

Основное содержание музея – характер его уникальных коллекций – накладывает существенный отпечаток на архитектурно-планировочное решение и композицию музейного здания. Кроме того, на его структуру и художественный образ влияют посещаемость музея, виды и объемы проводимых мероприятий, факторы внешней



среды – социально-культурные, региональные, природно-климатические и градостроительные условия, а также емкость здания – его абсолютные размеры. Однако музеям как определенному типу общественного здания присущи типологические признаки и соответствующие им принципы построения, которые следует учитывать при проектировании музейных зданий.

Меры по гидроизоляции при разработке нового здания историко-краеведческого музея в г. Павлодаре

Проектируемое здание музея с цокольным этажом расположено на песчаной поверхности вблизи реки Иртыш. В данном случае требуются мероприятия по защите сооружения от грунтовой воды. Независимо от наличия грунтовых вод всегда следует затруднять доступ поверхностных

вод к фундаментам и цоколю, устроив вокруг здания тротуар или отмостку.

Кроме того, необходимо провести мероприятия по изоляции от капиллярной сырости стен, так как в цокольном этаже расположены помещения фондохранилища и научных лабораторий.

На сегодняшний день самой перспективной и эффективной является проникающая гидроизоляция. Она наиболее полно соответствует требованиям, которые предъявляются к гидроизоляции. В запроектированном здании используется гидроизоляция системы Пенетрон, для устранения и предотвращения капиллярной фильтрации воды через вертикальные и горизонтальные бетонные поверхности.

Для гидроизоляции поверхностей сборных и монолитных железобетонных конструкций применяем материал Пенетрон. Он повышает показатели водонепроницаемости, прочности, морозостойкости бетона. Защищает конструкцию от воздействия агрессивных сред: кислот, щелочей, сточных и грунтовых вод, морской воды. Используется для гидроизоляции поверхностей, имеющих поры и трещины с шириной раскрытия не более 0,5 мм.

Также используется гидроизоляционный материал Пенекрит для гидроизоляции швов, стыков, сопряжений, примыканий, вводов коммуникаций в статически нагруженных сборных и монолитных бетонных конструкциях. Этот материал отличается высокой прочностью, отсутствием усадки, обладает хорошей адгезией к бетону. Применяется в сочетании с Пенетроном. Материал экологически чист, радиоактивно безопасен. Разрешен для при-

менения в хозяйственно-питьевом водоснабжении. Сертифицирован для применения в строительстве и в резервуарах с питьевой водой.

Для герметизации горизонтальных и вертикальных рабочих и конструктивных швов применяется гидропрокладка Пенебар. Она представляет собой жгут прямоугольного сечения, в состав которого входят специальные композиционные материалы. Имеет способность увеличиваться в объеме в присутствии воды. Обладает низкой водопроницаемостью и высокой стойкостью к гидростатическому давлению, свойства гидропрокладки не изменяются со временем, и срок ее службы не ограничен, Пенебар быстро и просто устанавливается, не требуя специальных приспособлений, работы производятся практически в любую погоду, все сезонно. Применяется только в сочетании с Пенекритом и Пенетроном для ремонта гидроизоляции мест вводов коммуникаций и с добавкой в бетон Пенетрон Адмикс при строительстве.

Данная группа гидроизоляционных материалов получила название проникающей из-за своего свойства проникать вглубь структуры материала, улучшая его свойства. Бетон на толщину проникновения такой гидроизоляции становится водонепроницаемым. Смеси Пенетрон не создают на поверхности бетона покрытия, в ходе реакции капилляры, микротрещины бетона заполняются нерастворимыми кристаллами – они становятся составной частью бетонной структуры.

ТОО «ПСД Строй-проект»
Руководитель
проектной организации
Туйтебаев Арман Абзалович
Архитектор **Чикало Наталья**

г. Павлодар



ЯХТ-КЛУБ НА БЕРЕГУ ОЗЕРА ЖАСЫБАЙ

Предлагаем вашему вниманию проект Яхт-клуба, который предполагается разместить в национальном природном парке Баянаул Павлодарской области на берегу озера Жасыбай.

Яхт-клуб – многофункциональный комплекс, соединивший различные по функциональному назначению здания (общественные и административные) в один композиционно-планировочный замысел. Отдельные части объединяются на основе использования одного участка, общей системы инженерных коммуникаций и общей конструктивной схемы. Их также объединяет общая внешняя форма, что отражается в объемно-пространственной композиции яхт-клуба. Вместе с тем, функциональные процессы в нем происходят независимо друг от друга.

Проектируемый яхт-клуб обеспечен всеми видами инженерных коммуникаций: водопровод, канализация, централизованное отопление, электроснабжение, вентиляция, слаботочные устройства.

В объекте применяются современные строительные материалы и классические элементы, что подчеркивает идею здания, его функциональное назначение, в котором осуществляется общественное обслуживание.

Предусмотрена сезонная универсальность объекта, обеспечивающая круглогодичное функционирование Яхт-клуба.

Дипломный проект разработан в соответствии с действующими нормами и правилами Республики Казахстан.

Разработанный проект Яхт-клуба – это современный, многофункциональный, универсальный центр, который будет центральным, образующим ядром национального природного парка Баянаул на озере Жасыбай.

Мероприятия по защите бетонных конструкций от коррозии

Фундамент яхт-клуба выбран монолитный ленточный, который изготавлива-

ется на месте строительства из бетона. Такой фундамент представляет собой железобетонную полосу, которая идет по всему периметру здания. Под ленточными фундаментами запроектирована фундаментная плита, установленная на буронабивные сваи (полигонная технология: бурение–армирование–залівка бетоном).

Существует ряд требований к бетонным конструкциям. Серьезность этих требований обоснована необходимостью обеспечения конструкций и сооружениям долговечности, стойкости к влиянию окружающих агрессивных сред, водонепроницаемости и сохранения несущей способности конструкции. Этого не хватает большинству сооружений из бетона и железобетона.

Для защиты элементов конструкций и увеличения срока эксплуатации дан-

ным проектом предусматривается выполнение антикоррозионного покрытия поверхностей. Наиболее эффективным решением проблемы является использование современных материалов для гидроизоляции бетона с проникающим эффектом системы Пенетрон.

Пенетрон – это общее название системы из шести материалов для гидроизоляции сборных и монолитных бетонных и железобетонных конструкций, которая позволяет повысить морозостойкость, прочность бетона и обеспечить долговечную гидроизоляцию – на весь срок службы бетонного сооружения даже при наличии высокого радиационного воздействия. Она наиболее эффективна и экономична в сравнении с другими способами гидроизоляции.

ТОО «ПСД Строй-проект»

Руководитель проектной организации

Туйтебаев Арман Абзалович

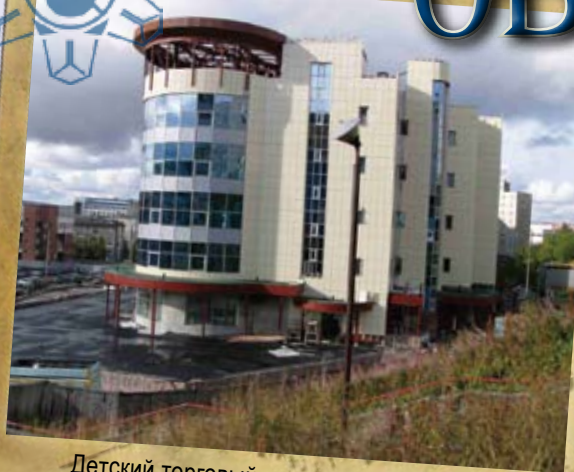
Архитектор

Осьминина Ольга Станиславовна





НАШИ ЗНАКОВЫЕ ОБЪЕКТЫ



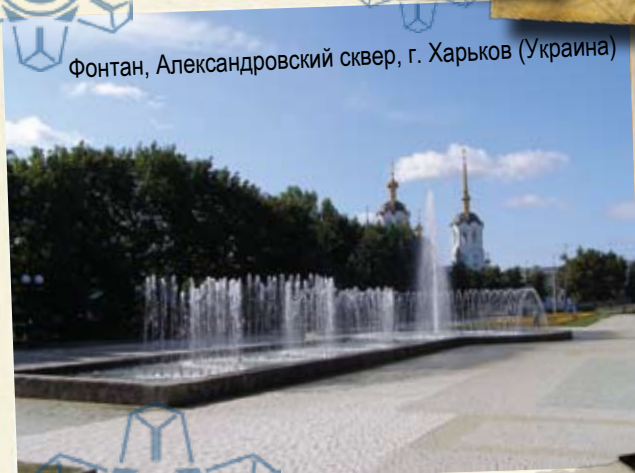
Детский торговый центр, г. Мурманск (Россия)



Фонтан «Памятник влюбленным»,
площадь Архитекторов,
г. Харьков (Украина)



Храм Покрова Пресвятой Богородицы,
г. Озерск (Россия)



Фонтан, Александровский сквер, г. Харьков (Украина)



Фонтан, Соборный сквер, г. Харьков (Украина)



Аэропорт, г. Кишинев (Молдова)

В течение 2009 года продолжался фото-конкурс «Наш знаковый объект», объявленный ГК «Пенетрон-Россия». Призовой фонд конкурса составляет 100 000 рублей.

В адрес журнала «Сухой закон» было прислано множество фотографий объектов, где для выполнения гидроизоляционных работ применялись материалы системы Пенетрон. Имена победителей скоро станут известны, а пока мы публикуем работы нескольких участников конкурса.

МАЛОМУ БИЗНЕСУ НУЖНЫ ЦЕЛЕВЫЕ АНТИКРИЗИСНЫЕ МЕРЫ

Глава холдинга «Пенетрон-Россия» принял участие в работе Координационного совета по развитию малого предпринимательства при главном федеральном инспекторе в Свердловской области по вопросам снижения административного давления на субъекты малого и среднего бизнеса.



Президент ГК «Пенетрон-Россия» в своем докладе рассказал о сдерживающих факторах в строительной сфере. По его словам, малый бизнес по-прежнему ждет от правительства целевых антикризисных мер. Главным инструментом в данном случае предприниматели считают льготное кредитование, «замораживание» тарифов государственных монополий и налоговые «каникулы».

В ходе подготовки доклада был проведен опрос компаний, руководители которых утверждают, что никаких изменений в связи с реализацией закона о снижении административного давления они не почувствовали. Количество проверок не изменилось, они носят системный характер, то есть являются плановыми. Однако, по данным других источников, малый бизнес в последнее время испытывает давление со стороны налоговых органов. Такая ситуация, возможно, связана со снижением поступлений в бюджеты разных уровней и усилением мер по собираемости налогов.

Особой темой для бизнесменов в

строительной индустрии является взаимодействие с таможенными органами. Так, владелец компании, занимающейся поставкой строительных материалов, рассказал о довольно типичной ситуации: из-за границы пришла партия сырья, на следующий день после прибытия таможенники досмотрели его, но документальное оформление было закончено только через сутки. Однако свой товар предприниматель получить не может в течение недели. Без объяснения причины. Между тем, все это время груз находится на территории «Транс-контейнера», и на него, соответственно, начисляются проценты за простой, эти суммы для небольшой компании весьма ощутимы.

Сдерживающим фактором в строительной сфере можно считать высокие тарифы на техническое подключение к теплосетям коммерческой и бюджетной недвижимости. В городе Екатеринбурге, в соответствии с постановлением мэра, существуют два тарифа: для объектов, финансируемых за счет бюджета, — по-

рядка 900 тыс. рублей за одну Гига ккал/час, и для остальных застройщиков — около 9 млн. рублей за одну Гига ккал/час. Разница десятикратная!

По мнению некоторых юристов, в соответствии с федеральным законодательством, в частности, с постановлением правительства РФ №360, №83 и №520, застройщики вообще могут не платить никаких денег за подключение к тепловым сетям, если при этом не требуется увеличение мощностей. В этой связи Союз строителей Свердловской области выступил за полную отмену платы за техподключение по всем сетям. Предложения были направлены губернатору региона, в правительство РФ, но пока окончательного решения по этому вопросу не принято. Между тем без этих надбавок можно существенно снизить цены на объекты застройки, в том числе, и на жилье.

Еще одним сдерживающим фактором можно считать также нынешнюю редакцию закона о СРО.

Как и предполагалось ранее, крупные застройщики задают собственные правила игры, которые совершенно не подходят для малого бизнеса. А именно: вступительные взносы за членство в СРО, взносы в компенсационные фонды и ежегодные платежи могут стать непомерными для малых и средних предприятий, тем более, в условиях сокращения объемов строительства. Необходимо напомнить, что доля малого бизнеса в строительной сфере достигает 95%. При этом Ростехнадзор по Свердловской области зарегистрировал пока только одну саморегулируемую организацию.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕНДЕР: КАК ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ

ПОДАЧА ЗАЯВКИ НА УЧАСТИЕ В ТОРГАХ

Заявку на участие в открытом конкурсе можно подать в течение 30 дней с момента опубликования на официальном сайте извещения о проведении конкурса, на участие в открытом аукционе – в течение 20 дней.

В качестве обеспечения заявки достаточно суммы не более 5% от начальной максимальной цены контракта.

Обязательные документы:

- выписка из ЕГРЮЛ (оригинал или нотариально заверенная копия, полученная не ранее чем за шесть месяцев до дня, когда на официальном сайте было размещено извещение о проведении открытого конкурса);
- приказ о назначении генерального директора на должность;
- устав;
- решение об одобрении советом директоров (общим собранием акционеров или участников общества) крупной сделки (крупной сделкой для компании может быть, в частности, внесение денежных средств в качестве обеспечения заявки или исполнение контракта);
- платежное поручение, подтверждающее перечисление денег для обеспечения заявки;
- лицензия на осуществление деятельности, являющейся предметом конкурса (если данный вид деятельности подлежит обязательному лицензированию).

Заявку подписывает генеральный директор (факсимильная подпись не допускается) или уполномоченное лицо при наличии доверенности на осуществление действий от имени участника размещения заказа.

ТЕНДЕР НЕ ВЫИГРАН

– Участник может сам отозвать свою заявку до вскрытия конвертов с заявками. Заявку следует отзывать, если заказчик внес существенные изменения в документацию (в том числе, в ее техническую часть), которые не позволяют участнику выполнить контракт.

– Участник может быть не допущен к торгам, если он подал более одной заявки на один лот или если обнару-

жена его аффилированность.

– Заявка может быть отклонена комиссией после ее рассмотрения по нескольким причинам, например: заявка не отвечает требованиям, предъявляемым к документации; документы содержат недостоверные сведения; функциональные и качественные характеристики предлагаемого товара не соответствуют требованиям заказчика; цена контракта указана без НДС.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ КОНТРАКТА

В течение трех рабочих дней со дня подписания протокола заказчик передает победителю экземпляр протокола и проект контракта. Контракт подписывается не ранее, чем через десять дней после размещения на официальном сайте протокола оценки и сопоставления заявок на участие в конкурсе или протокола аукциона. Для обеспечения исполнения контракта достаточно суммы не более 30% от его начальной максимальной цены. Победитель торгов должен предоставить заказчику безотзывную банковскую гарантию, либо полис страхования ответственности по контракту, либо денежный залог (можно в форме вклада-депозита). Способ обеспечения исполнения контракта победитель торгов выбирает самостоятельно.

ЗАЩИТА СВОИХ ИНТЕРЕСОВ

Жалобу на заказчика можно подать в Федеральную антимонопольную службу в срок не позднее десяти дней со дня размещения на официальном сайте протокола оценки и сопоставления заявок на участие в конкурсе или протокола аукциона (срок рассмотрения жалобы – пять дней с момента получения). По истечении указанного срока обжалование действий заказчика осуществляется только в суде.

УКЛОНЕНИЯ ОТ ЗАКЛЮЧЕНИЯ КОНТРАКТА

Если победитель не передает заказчику подписанный контракт в установленный срок, он признается уклонившимся от заключения контракта. Сведения о нем попадают в реестр недобросовестных поставщиков, что лишает его возможности принимать участие в государственных торгах в течение двух лет.

Где искать информацию о тендере?

www.zakupki.gov.ru

Официальный сайт РФ

www.tender.mos.ru

Официальный сайт Москвы

www.trade.su

Портал (единая информационная система о государственных и коммерческих тендерах России, Белоруссии, Казахстана и Украины)



Александр Деревицкий

ТЕХНИКА ПЕРЕГОВОРОВ

В ЧЕМ ТАЙНА УСПЕХА ПЕРЕГОВОРОВ?

Согласно мнению такого гениального ученого, как Чарльз У. Элиот, «не существует никакой тайны, приносящей успех в деловых контактах... Исключительно внимание к говорящему с вами – вот что важно и нужно. Нет ничего, что было бы так лестно, как это».

Но, тем не менее, только при слове «нет» начинаются переговоры.

1. Любому человеку, любому партнеру по переговорам, как правило, имеет над собой кого-либо еще, кому он должен передать ваше предложение. Поэтому доходчиво объясните свое предложение, изложите ему свои аргументы, приведите примеры, убедительные доказательства, предложите опросные листы.

2. Никогда не идите путем наименьшего сопротивления. Не обещайте ничего невозможного или того, что вы (ваша фирма) не в состоянии выполнить. Убеждают правдивость и ясность, не допускайте никакого мошенничества.

3. Твердо называйте собственные условия, убедительно и доходчиво.

4. Учитесь отклонять невыполнимые требования, не проявляя высокомерия и не оскорбляя достоинство партнера. Ссылайтесь при этом на третью сторону, других заказчиков и т.п. Упоминайте о своих обязательствах по отношению к участникам обсуждаемого проекта. Обосновывайте, почему вы не можете пойти навстречу требованиям партнера по переговорам.

5. Не верьте каждой причине отказа, которую вам называют. Некоторые причины только звучат убедительно, их легко выразить, и они кажутся обоснованными. Задайте вопрос об истинной причине: «Нет ли у вас, кроме этого, еще какой-либо причины?»

6. Не сразу повествуйте об отрицательных моментах. Сначала изложите положительные стороны и лишь затем противопоставьте им отрицательные факторы и недостатки.

7. Поразмыслите, каковы действительные причины колебаний и нерешительности вашего партнера.

8. Основательно подготовьтесь к тому, что вам придется столкнуться с затруднениями, которые возникнут у

вашего партнера в связи с вашим предложением.

9. Возражения слушайте спокойно.

10. Внимательно слушайте собеседника, не перебивая его. Повторите его возражения.

11. Согласитесь с тем, что партнер поступает разумно, останавливаясь на этих вопросах.

12. Задайте встречный вопрос, чтобы выяснить, что конкретно ваш партнер имеет в виду. Этим вы выиграете, кроме того, время для обдумывания ответа.

13. Не идите на прямую конфронтацию, применяя метод «да, но...».

14. Применяйте аргументацию в стиле дзюдо: «Да, и...» Она поворачивает негативную силу возражения в то направление, которое важно для вашей аргументации.

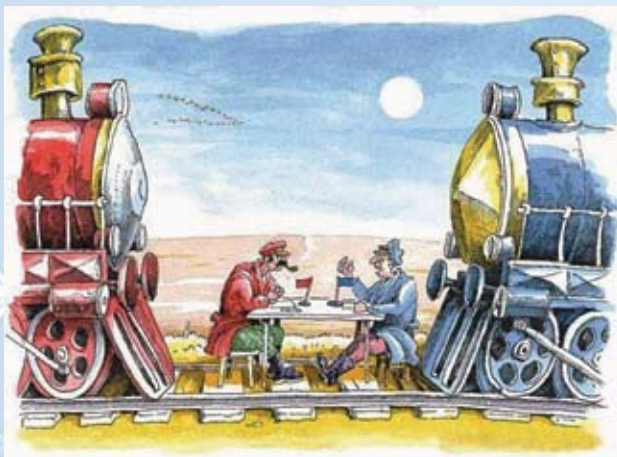
15. «Да, и...» ... это для вас важный момент, ... это действительно должно быть решено, ... это необходимо, ... это выгода, к которой вы стремитесь, ... и этого затруднения вы хотите избежать, ... вы хотели

бы, чтобы эта проблема была разрешена, ... это условие должно быть создано.

16. Прямо попросите партнера отметить все пункты вашего предложения, с которыми он согласен, и затем поинтересуйтесь, нельзя ли теперь на основании этого договориться.

17. Совершенно не бойтесь стремиться к большим успехам, не довольствуйтесь мелочами, небольшими уступками или частичными решениями.

18. В случае если на переговорах вы представляете свои предложения, условия, реализация которых зависят от определенного встречного исполнения, то подробно, понятно напишите об этом. Представляйте свои условия не только устно! Партнер должен иметь возможность сразу же прочитать, какого встречного предложения требует



услуга А и какого – услуга Б.

19. В ходе переговоров не полагайтесь на свою память, делайте записи.

20. Договоритесь об окончательных результатах и сразу же зафиксируйте их в письменном виде.

21. Записывайте все, с чем вы соглашаетесь, и то, что вы обещаете. Каждое обещание следует выполнять точно и аккуратно.

22. Затруднительные вопросы обсуждайте в конце, когда по всем другим вопросам уже достигнуто согласие и уже никто из участников переговоров не заинтересован в их неудачном исходе.

23. В конце переговоров прямо поставьте следующие вопросы. Какие вопросы еще остались открытыми? Какие еще имеются помехи? В отношении чего еще вы испытываете опасения? Согласны ли вы со следующими условиями? Просите дать прямой ответ.

24. Целенаправленно используйте резервы. Предложите уступку, которая может быть особенно хорошо принята и побудит партнера к принятию решения.

Правила техники переговоров

1. Соблюдайте срок договоренности с точностью до минуты. Дайте понять своему партнеру по переговорам, что вы – человек надежный.

2. Установите хорошие отношения с сотрудниками вашего партнера – от швейцара до секретарши шефа.

3. Тщательно готовьтесь к началу переговоров. Какие вопросы задаст вам партнер в начале беседы?

4. Попытайтесь предотвратить возникновение факторов, мешающих ходу беседы.

5. Говорите спокойно, внятно, дружелюбно и убедительно. Держитесь независимо. Не являйтесь на переговоры в нервном, беспокойном или рассеянном состоянии.

6. Будьте интересным собеседником. Если вы создадите спокойную обстановку, вашему партнеру доставит удовольствие иметь с вами дело. Переговоры с вами должны стать для него событием. Вносите нотку юмора в разговор, но не используйте плоские шутки или банальные высказывания.

7. Больше улыбайтесь.

8. Не будьте слишком назойливы. Не проявляйте чрезмерного рвения и суетливости.

9. Не позволяйте партнеру довести вас до раздраженного состояния или сбить вас с толку.

10. Побуждайте собеседника больше высказываться. Внимательно

и сосредоточенно слушайте его. Поощряйте каждого участника переговоров, который хочет высказать свое мнение. Не перебивайте говорящего.

11. Не просто говорите, но и подкрепляйте сказанное записями или схемами. Подключайте визуальные средства. Вручите некоторые материалы партнеру. Позвольте и ему действовать таким же образом.

12. Следите за тем, чтобы во время переговоров у вас под рукой были в распоряжении все необходимые документы и материалы, содержание которых должно быть в полном порядке.

13. Выражайтесь конкретно, а не отвлеченно. Излагайте подробности, факты, цифровые данные.

14. Обращайте внимание на понятия, которые вы используете в своей речи. Применяйте те специальные термины, которыми пользуется ваш партнер. Не сердите его, употребляя в речи те слова, смысл которых понятен только вам. Используйте его словарный запас.

15. На вопросы партнера давайте прямые деловые ответы.

16. Ведите переговоры настойчиво и энергично. Но все же не пытайтесь сломить партнера бесконечным приведением аргументов.

17. Излагая какую-либо информацию, делайте паузы, чтобы дать возможность вашим словам воздействовать на собеседника. Не обрушивайте на него шквал своих речей.

18. Не избегайте, опасаясь вступить в дискуссию, обсуждения щекотливых вопросов. Это неотъемлемая часть переговоров.

19. Больше оперируйте вопросами, а не декларированием. Задавайте вопросы, чтобы работать вместе с партнером, проанализировать его условия, получить необходимую для вас информацию, установить новые оценочные факторы, проверить воздействие вашего собственного высказывания. Вежливо, не давая советов, выслушайте противоположное вашему мнению собеседника.

20. Позвольте своему партнеру по переговорам дать вам совет и оказать помощь.

21. Тщательно следите за тем, как воспринимает ваш партнер происходящее, и за тем, чтобы он имел возможность удовлетворить свое тщеславие.

22. Сопровождайте своими положительными комментариями некоторые высказывания партнера. Подтверждайте, что его идеи производят на вас очень большое впечатление.



О проекте партии «ЕДИНАЯ РОССИЯ» «по развитию малоэтажного жилищного строительства «СВОЙ ДОМ»

**Борис Грызлов, председатель
Всероссийской политической партии
«Единая Россия»**



Проблема жилья в России – одна из самых острых социально-экономических проблем. Она затрагивает миллионы граждан и требует комплексного решения.

Опираясь на наработки комиссии Генерального совета партии, фракция «Единая Россия» в Государственной Думе уже в 2004 году обеспечила принятие пакета законов, создающих базовые правовые условия для формирования в России рынка доступного и комфортного жилья. Нами разрабатываются и принимаются законы, касающиеся как повышения покупательной способности населения, так и увеличения объемов строительства жилья.

Однако практика показывает, что только за счет роста темпов многоэтажного строительства невозможно быстро решить жилищную проблему. Поэтому партией «Единая Россия» была разработана программа по развитию малоэтажного строительства «Свой дом».

Частные малоэтажные дома име-

ют существенные преимущества. Современные технологии массового возведения малоэтажного жилья делают его стоимость ниже стоимости квартиры. Кроме того, и срок строительства такого жилья меньше.

При этом сегодня существует ряд сложностей для активного развития малоэтажной застройки. В их числе отсутствие газа, воды, тепла в пригородных районах, неразвитость транспортной сети, высокие цены на земельные участки под малоэтажное строительство, административные преграды. Все эти проблемы известны партии «Единая Россия», и на их решение направлена программа «Свой дом».

Мы считаем, что необходимо стимулировать региональные власти к работе по обеспечению участков под застройку коммунальной инфраструктурой. Необходимы новейшие технологии энергосбережения, развитие транспортной сети на пригородных территориях. Снижение себестоимости малоэтажного жилья связано с использованием более дешевых и качественных строительных материалов, которые могут стать альтернативой цементу.

В решении каждой из этих задач уже есть положительные результаты. В апреле 2007 года принят в первом чтении проект федерального закона по вопросам развития малоэтажной жилищной застройки, внесенный депутатами фракции «Единая Россия». В федеральном бюджете на 2008–2010 годы значительно увеличено

финансирование дорожного хозяйства. «Единая Россия» разработала механизмы поддержки производства материалов для малоэтажного строительства, привлечения инвестиций в эту сферу.

Первые успехи уже есть. И «Единая Россия» сделает все возможное, чтобы дальнейшие планы также были воплощены в жизнь, и у каждого россиянина появилась возможность жить в собственном доме – доступном и комфортном.

**Александр Коган, координатор
программы «Свой дом», депутат Го-
сударственной Думы РФ**



В программе «Свой дом» мы постарались решить все основные проблемы, с которыми сталкиваются граждане, желающие построить дом.

Первое препятствие – проблема недоступности земли. Почему сегодня велика цена земли на аукционах? Потому, что участки массово не выставляются на торги. В итоге из-за небольшого предложения стоимость земли растет. Мы предлагаем обязать местные власти регулярно выставлять участки на аукционы, и рост

предложения повлечет за собой снижение цены. Также уже принимается закон, согласно которому закрытые кооперативы по строительству малоэтажных поселков, в которые будут вступать граждане, нуждающиеся в жилье, будут получать землю бесплатно.

Вторая проблема – это обеспечение земельных участков инфраструктурой. Без дорог, теплосетей и канализации не построишь комфортное жилье. Поэтому мы предлагаем использовать в целях малоэтажного строительства все существующие механизмы ФЦП «Жилище», помогать со стороны государства в строительстве инфраструктуры, кооперативам нуждающихся в жилье граждан подводить ее и вовсе бесплатно. Также решить проблему обеспечения участков инфраструктурой можно в рамках региональных программ малоэтажного строительства. Кроме того, нами предложен механизм исключения стоимости инфраструктуры из себестоимости жилья для застройщика при условии продажи жилья по фиксированным ценам.

Третья преграда – это собственно финансирование строительства. Программа малоэтажного строительства «Свой дом» предлагает новые усовершенствованные механизмы: ипотека под залог земли, использование субсидий на строительство малоэтажного жилья для нуждающихся граждан, молодых семей и государственных жилищных сертификатов для военных, уволенных с военной службы, вынужденных переселенцев, северян и ликвидаторов радиационных аварий.

Четвертая проблема, которую мы решали, – это старые, дорогие и неэффективные технологии. При сегодняшнем дефиците цемента актуальны альтернативные материалы. И такие технологии есть, они могут обеспечить значительное снижение себестоимости при высоком качестве построенного жилья.

В области развития малоэтажного домостроения уже накоплен определенный опыт. Есть примеры, когда поселки строились в течение 3 месяцев, и 50–70% стоимости коттеджей людям компенсировало государство. Это конкретный пример того, как должен в перспективе развиваться строительный рынок России: технологично, экологично и экономично.

РОЛЬ ПАРТИИ «ЕДИНАЯ РОССИЯ» В РЕШЕНИИ ЖИЛИЩНОЙ ПРОБЛЕМЫ РОССИЯН



Программа «Свой дом» – это продолжение активной работы партии по решению жилищной проблемы россиян. Это приоритет партии с момента ее создания. Понятно, что такую сложную задачу не решить в одночасье. Три года назад все ветви власти объединили свои усилия, когда в очередном Послании Президента Федеральному Собранию Владимир Путин четко изложил государственную позицию: «Одной из самых актуальных задач считаю обеспечение граждан доступным жильем».

Была создана комиссия Генерального совета партии «Единая Россия» по вопросам формирования рынка доступного жилья. Результатом ее работы стал «жилищный» пакет из 25 законов. Эти меры были дополнены системным национальным проектом «Доступное и комфортное жилье». Результат законодательских усилий партии уже заметен: в 2006 году объем жилищного строительства составил 50 миллионов квадратных метров по сравнению с 37 миллионами в 2003-м. Тем не менее, остается недоступной стоимость жилья. Для ее снижения необходимо еще больше увеличивать предложение.

Достижение амбициозных целей в объемах строительства будет трудноосуществимым, если не использовать колоссальный потенциал малоэтажного строительства. Для этого партией «Единая Россия» в развитие национального проекта было решено разработать партийную программу «Свой дом». Такое решение было принято на VII съезде партии (2 декабря 2006 года, Екатеринбург).

Для разработки программы была создана рабочая группа, в которую вошли представители Министерства регионального развития РФ, Министерства экономики и торговли РФ, Министерства сельского хозяйства, Агентства по ипотечному жилищному кредитованию, а также представители крупнейших российских отраслевых ассоциаций: Международной ассоциации фондов жилищного строительства и ипотечного кредитования, Российского союза строителей, Ассоциации строителей России, Ассоциации деревянного домостроения, а также крупнейших региональных инвестиционно-строительных компаний.

Цель программы – способствовать обеспечению населения Российской Федерации малоэтажным жильем по доступным ценам. Сегодня программа «Свой дом» получила положительное заключение и была поддержана Министерством регионального развития РФ. Предложения программы вошли в долгосрочную стратегию массового строительства жилья для всех категорий граждан в РФ до 2025 года.

Отсутствие целостности общества, снижение уровня нравственности и духовности, демографический кризис в России стали в последние годы серьезной проблемой, которая мешает развитию страны. Для преодоления этой ситуации создана общенациональная программа «В кругу семьи». ГК «Пенетрон-Россия» принимает в ее работе активное участие. Программа призвана способствовать созданию государственной идеологии, направленной на возрождение семьи в России. Семья, основанная на любви и доверии, дает человеку уверенность в своих силах, чувство защищенности, делает его счастливым. Так было всегда, ведь не случайно эта тема – семьи и семейных взаимоотношений – так часто находила отражение на страницах книг писателей разных стран.

ЛЮБЯЩЕЕ СЕРДЦЕ

...Я жил у моря, правда, в городишке довольно дрянном, но я забывал его изъяны, когда приходил посидеть на скамейке над морем, – у ног моих расстился огромный голубой залив, обрамленный желтым полумесяцем прибрежного песка...

...В один из таких дней я и встретил моего старика. Я уже собирался уходить, когда он подошел к скамье. Я бы заметил его даже в толпе. Это был человек крупного сложения, с благородной осанкой, с аристократической головой и красиво очерченными губами. Он с трудом подымался по извилистой тропинке, тяжело опираясь на палку, как будто огромные плечи сделались непосильной ношей для его слабых ног. Когда он приблизился, я заметил синеватый оттенок его губ и носа, предостерегающий знак Природы, говорящий о натруженном сердце.

Он с достоинством, по-старомодному поклонился и опустился на скамейку. Я чувствовал, что он не хочет разговаривать, и тоже молчал, но не мог не наблюдать за ним краешком глаза. Это было удивительно как дошедший до нас представитель поколения первой половины века: в шляпе с низкой тульей и загнутыми краями, в черном атласном галстуке и с большим мясистым чисто выбритым лицом, покрытым сетью морщинок. Это лицо было своего рода летописью прошедших семидесяти лет, где как общественные, так и личные невзгоды оставили свой след...

...Отдышавшись, он достал из кармана письмо, надел очки в роговой оправе и очень внимательно прочитал его. Не имея ни малейшего намерения подсматривать, я все же заметил, что

письмо было написано женской рукой. Он прочитал его дважды и так и остался сидеть с опущенными уголками губ, глядя поверх залива невидящим взором. Я никогда не видел более одинокого и заброшенного старика...

...Я ни разу не вспомнил о нем до следующего утра, когда в то же самое время он появился на мысу и сел рядом со мной на скамейку, которую я уже привык считать своей. Он опять поклонился, перед тем как сесть, но, как и вчера, не был склонен поддерживать беседу. Он изменился за последние сутки, и изменился к худшему. Лицо его как-то отяжелело, морщин стало больше, он с трудом дышал, и зловещий синеватый оттенок стал заметнее...

...Он так заинтересовал меня, что на следующее утро я с нетерпением ждал его появления. Я опять увидел его в тот же час: он медленно поднимался, сгорбившись, с низко опущенной головой. Когда он подошел, я был поражен переменой, происшедшей в нем... Каким сломленным, жалким и старым показался он мне, по крайней мере лет на десять старше, чем в тот раз, когда я впервые увидел его! Мне было больно смотреть, как этот старик – великолепный образец человеческой породы – таял у меня на глазах. Трясущимися пальцами он разворачивал свое неизменное письмо. Кто была эта женщина, чьи слова так действовали на него?

...Я не надеялся больше увидеть его.



А. Конан Дойль

Еще один такой день, думал я, и ему придется слечь в постель или, по крайней мере, остаться дома. Каково же было мое удивление, когда на следующее утро я опять увидел его на скамье. Но, подойдя ближе, я стал вдруг сомневаться, он ли это. Щеки его были чисто выбриты, губы твердо сжаты, глаза блестели, и его голова, величественно, словно орел на скале, покоилась на могучих плечах... Его можно было принять за старшего сына того старика, который сидел здесь прошлым утром.

– Доброе утро, сэр, доброе утро! – прокричал старик весело, размахивая тростью в знак приветствия. – Едва стало видно тропинку, я был уже здесь. Дело в том, сэр, что сегодня возвращается моя жена. Мы женаты уже пятьдесят лет и никогда раньше не расставались, никогда.

– Надолго уезжала ваша жена? – спросил я.

– Да, сэр. На четыре дня. Видите ли, ей надо было поехать в Шотландию, по делам. Я хотел ехать с ней, но врачи мне запретили. Я бы, конечно, не стал их слушать, если бы не жена. Теперь, слава богу, все кончено, сегодня она приезжает и каждую минуту может быть здесь.

– Здесь?

– Да, сэр. Этот мыс и эта скамейка – наши старые друзья вот уже тридцать лет. Видите ли, люди, с которыми мы живем, нас не понимают, и среди них мы не чувствуем себя вдвоем. Поэтому мы встречаемся здесь. Я точно не знаю, каким поездом она приезжает, но даже если бы она приехала самым ранним, она бы уже застала меня здесь. Я столько пережил за эти четыре дня! Какой это был кошмар! Вам, наверное, покажется странным, что старый человек может так любить?

– Это прекрасно.

– Дело не во мне, сэр! Любой на моем месте чувствовал бы то же, если бы ему посчастливилось иметь такую жену. Наверное, глядя на меня и после моих рассказов о нашей долгой совместной жизни, вы думаете, что она тоже старуха?

Эта мысль показалась ему такой забавной, что он от души рассмеялся.

– Знаете, такие, как она, всегда молоды сердцем, поэтому они и не стареют. По-моему, она ничуть не изменилась с тех пор, как впервые взяла мою руку в свои... Я не принадлежал к ее кругу: я служил клерком в конторе ее отца. О, это была романтическая история! Я завоевал ее. И никогда не перестану радоваться своему счастью. Подумать только, что такая прелестная, такая необыкновенная девушка согласилась пройти об руку со мной жизнь и что я мог...

Вдруг он замолчал. Я удивленно взглянул на него. Он весь дрожал, всем своим большим телом, руки вцепились в скамейку, а ноги беспомощно скользили по гравию. Я понял: он пытался встать, но не мог, потому что был слишком взволнован... Через минуту он был уже на ногах и торопливо спускался вниз по тропинке.

Навстречу ему шла женщина. Она была уже совсем близко, самое большее, в тридцати ярдах. Не знаю, была ли она когда-нибудь такой, какой он мне описал ее, или это был только идеал, который создало его воображение. Я увидел женщину и в самом деле высокую, но толстую и бесформенную, ее загорелое лицо было покрыто здоровым румянцем, юбка комично обтягивала ее, корсет был тесен и неуклюж, а зеленая лента на шляпе так просто раздражала. И это было то пре-

лестное, вечно юное создание! У меня жалось сердце, когда я подумал, как мало такая женщина может оценить его и что она, быть может, даже недостойна такой любви. Уверенной походкой поднималась она по тропинке, в то время как он ковлял ей навстречу. Стараясь быть незамеченным, я украдкой наблюдал за ними. Я видел, как они подошли друг к другу, как он протянул к ней руки, но она, не желая, видимо, чтобы хоть кто-то был свидетелем их ласки, взяла одну его руку и пожала. Я видел ее лицо в эти минуты и успокоился за моего старика. Дай бог, чтобы в старости, когда руки мои будут трястись, а спина согнется, на меня так же смотрели глаза женщины.

Печатается с сокращениями
Перевод Е. Сазоновой

Кризис – отличное время задуматься о главном и начать делать это...

Я вдруг стал замечать еще больше возможностей заработать. Неожиданно стал осознавать, что практически все можно вывести в самостоятельный бизнес (например, журнал, торговые марки, совместные предприятия по гидроизоляции, но в каждой отрасли – ЖКХ, военные и т.д., реклама, PR, консалтинг, обучение). Америку, конечно, не открыл, но это просто удивительно – вижу сам, без подсказок.

...Тихо-тихо, робко стали возвращаться чувства, ощущения, о которых я давно забыл. Они словно из детства, когда мир был огромен, бесконечен, и все в нем было интересно. Впереди тебя ждали открытия, чудеса и приключения. И ты был беспечно весел, доволен жизнью и собой. Когда был озорным. Когда вымазывался вареньем, валялся в снегу, рвал штаны о заборы, шлепал по лужам и запускал в весенних ручьях кораблики. Когда Жил. И теперь я будто вновь начинаю видеть себя, людей и мир вокруг. Я словно получил второй шанс.

...Мне четыре года. Мама имела привычку отправлять меня в постель засветло, особенно летом. В кровати я кувыркался, падал и тому подобное, но в тот раз я заснул сразу. Проснулся раньше, когда родители и братья еще спали, и вышел на улицу босиком. Утро было прекрасным. Небо было таким нежно-голубым, что дома резко выделялись на фоне этой глубочайшей лазури, и солнце делило двор надвое – на свет и тень. И я остановился, залюбовавшись этой картиной. Каменистая река Тура находилась метрах в ста и к ней вела дорожка, вымощенная большими плоскими камнями. Я побежал на речку, окунулся в чистую и прозрачную воду и пошлепал босыми ногами обратно по нагретым камням. Я сказал себе: «Как же хорошо! Смотрите, как красиво, просто прекрасно – солнце, небо, река! И вообще мне нравится все – земля, эти теплые камни». Я был так счастлив, потом задумался: «Однако это странно, что я замечаю, что мне сейчас хорошо». Меня пораз-



ил тот факт, что я отмечаю, что счастлив. Потому что об этом обычно вспоминаешь после, по прошествии времени. Но в ту минуту я не говорил: «Помнишь...». Я был счастлив и знал об этом в тот же самый момент. А с этим знанием стоит жить.

**«Из неопубликованного»,
ноябрь 2008 г.**

СНЕЖНЫЙ КЛОУН ПОЛУНИН

Вячеслав Полунин

– обыкновенный гений, клоун, мим, уличный актер.

Умеет дарить счастье. Повелевает радугами, ветром и снегопадом. Во время приезда Полунина в Екатеринбург в Доме актера устроили с ним встречу: «Времени у нас всего час, потом Славе надо будет ехать в театр», – сказали организаторы. «Час – это мало, я люблю поговорить», – заметил Полунин и заговорил.



О КЛОУНАХ И ПОРЯДКЕ

Клоунада – это такой специфический жанр, когда чем хуже и неудобнее – тем нам, клоунам, лучше. Сделайте клоуну все неудобно, тогда ему будет хорошо. И пусть будут включены мобильные телефоны на представлении, пусть все зрители ходят, куда хотят, куда им надо, разговаривают.

О СВОИХ ПРОЕКТАХ

Я обычно делаю только эпохальные и глобальные проекты. Когда мне в третий раз позвонили из Екатеринбурга с предложением приехать на гастроли, я задумал такой проект – продлить и растянуть Транссиб до Европы. Пустить поезд специальный из Парижа до Шанхая, чтобы культура азиатская и европейская быстро-быстро начали между собой циркулировать. Например, этот поезд возил бы фестиваль кукол, клоунов, потом фестиваль уличных театров, классической музыки и чего-нибудь еще. Собственно, сейчас я поехал в этот тур по городам Урала и Сибири, чтобы посмотреть, возможно ли этот проект осуществить. Чтобы понять и оценить человеческий и организационный ресурс. Поезд культур пустить – это сейчас моя мечта, хочу сделать это на будущий год. Вы не думайте только, что я такой ля-ля-ля. Я сделал уже десятка два таких проектов,

про которые казалось, что осуществить их невозможно. А я сделал. Я занимаюсь невозможными проектами – только они мне и интересны.

ПРО СНЕЖНОЕ ШОУ

Мы сделали его в Царском Селе, под Питером. Это было в 1991-1992 годах, музей тогда для туристов был закрыт. А я у директора музея попросил в аренду эту царскую деревню. Он разрешил. Стоило это тысячу долларов за 15 домиков, в которых я поселил 15 театров, и мы прожили там всю зиму с радостью и творчеством. 15 новых спектаклей появилось за ту зиму, и один из них назывался «СНЕЖНОЕ шоу».

И потом у меня все никак не получалось в России показать этот спектакль. Тогда я позвонил в Лондон своим друзьям, в театр, где когда-то начинал Чарли Чаплин, и попросился на год, чтобы играть этот спектакль. И мы поехали всей семьей в Лондон. У нас было немного денег, 90 процентов которых я истратил на рекламу спектакля, 10 процентов оставил на всякий случай, мало ли – вдруг покушать придется. Мы жили в маленькой комнатке вчетвером и питались в McDonalds – одна порция в день на всех.

В первые две недели на спектакли в зал на 1500 мест приходило 200–300 человек. Через 3 недели 500 мест занято, через месяц-полтора впервые за много лет в театре открыли третий ярус, зал был все время полон, и мы получили звание «Лучший спектакль года». Это было «СНЕЖНОЕ шоу».

Я побаивался везти шоу в Москву, меня там очень хорошо все знают, вдруг, думаю, провалимся, вот поэтому и начали в Лондоне. С тех пор «СНЕЖНОЕ шоу» путешествует по всему свету, объехали уже стран сорок, наверное, уже сбился со счета, каждый год примерно десять стран.

О ПУТЕШЕСТВИЯХ И ГРИППЕ

Я, вообще, впечатлительный. Очень люблю путешествовать. Выбираю страну – вот мне интересно поехать в Новую Зеландию или там в Колумбию. А как только мы узнали, что в Мексике свирепствует эта эпидемия, я сразу же позвонил мексиканским друзьям и предложил сделать наши гастроли. Мы прилетели в тот день, когда в связи с карантином в Мексике закрылись все шоу. А к нам на представление прилетел их президент, вся пресса пришла. В итоге четыре месяца там проработали, замечательнейшая была публика.



О НАРУШЕНИЯХ ПОРЯДКА И «КАРАВАНЕ»

Мы – нарушители порядка, и отвечать приходится часто. Вот недавно мы вспоминали, что было на первом «Караване мира» (еще один эпохальный проект Полунина, первый «Караван» прошел в 1989-1990 годах, сейчас готовится второй, по случаю 20-летия проекта. – Прим.ред.), вспомнили, что семь клоунов по тем или иным причинам побывали в тюрьме. Ну, естественно: мы же неприличные, непричесанные. Но вы не подумайте, в душе мы очень хорошие. Но мы неправильно душу пытаемся людям открыть. Мы не знаем порядков. И постоянно попадаем в истории.

Вот, скажем, приезжаем в Швейцарию с «Караваном»: дети, собаки, целый город на колесах, шум-гам, весь город к нам. Веселье, танцы – и тут же те, кто рядом живет с нашим лагерем, начинают жаловаться. В суд на нас подавать. Один процесс продолжается уже 20 лет. Мы даже привыкли, что какие-то процессы все время вокруг нас происходят. Потому что мы поем громко.

О ЗИМЕ И СНЕГЕ

Нужно вспомнить свои детские впечатления о снеге. Тогда, когда мы были настоящими. Вспомнить, как снег падает под светом фонарей. Снег на первом свидании... Нужно вспомнить правильный снег в правильное время. И тогда вы поймете, что снег – это прекрасно.

О ТОМ, КАК РАЗБУДИТЬ В СЕБЕ РЕБЕНКА

Человеку ведь немного надо в этой жизни. Нужно быть естественным, непосредственным. Я только что был в Неваде. Недельку мы прожили в пустыне, все 60 тысяч человек, которые приехали на фестиваль Burning Man. Идея этого фестиваля – попробовать жить правильно, по принципу «Что ты сделал сегодня для другого?» Я езжу туда каждый год. В этот раз пригласил с собой еще 100 человек, мы жили в палаточном лагере в городке, где каждый может зайти в любой дом – там накормят, напоят и спать положат.

О КОМЕДИАНТАХ И АЛКОГОЛЕ

Ну, это бывает везде, не только в нашей среде. Выпивка связана с напряжением. Если ты работаешь по 20 часов в сутки, то рано или поздно требуется просто вырубиться и хотя бы таким путем заснуть, наконец. У меня этой темы нет. Но мои друзья-клоуны, они похожи на детей, им хочется, чтобы с ними все время играли, беспрестанно хвалили, чтобы все их любили. А жизнь не такая. Поэтому некоторые сильно расстраиваются, когда это понимают.

ПРО ОТДЫХ ПОСЛЕ СПЕКТАКЛЕЙ

Люблю полежать в ванне часа три-четыре... (Смеется).



Через воду происходит выравнивание энергий и все гармонизируется. Иногда беру с собой книжку или ставлю аудио. Какое-нибудь фолк-этно.

О СЛЕЗАХ РАДОСТИ

Слезы в конце спектакля – это необъяснимо, чисто русская реакция. Когда я смотрю в конце спектакля в зал, обычно вижу: половина людей смеется, а другая половина плачет. Те, кто плачет, – это русские! У нас как-то в культуре слезы связаны с радостью. Наши актеры в финале шоу специально выходят в зал и обнимают плачущих. К ним выстраивается очередь рыдающих зрителей: одного в слезах обнимут, потом следующего...

О ТОМ, ЧТО СЦЕНА – ЭТО ЛЮБОВЬ

Не бывает, что мне не хочется выходить на сцену, потому что я очень умный! (Хохочет). Я очень строго слежу за моментами, когда на сцену идти не хочется. Например, планирую гастроль ровно настолько, насколько могу, соблюдаю количество выходных, контролирую нагрузки. У нас предусмотрены замены, и если кто-то не может или не хочет выйти сегодня на сцену, другой актер его заменит. Сцена – это любовь, а не работа.

О ПРИНЦИПЕ ГАРМОНИИ И РАВНОВЕСИЯ

Я одновременно человек организованный и оболтус. Это обычное дело! Еще Мейерхольд говорил: чем больше хочешь быть свободным, тем больше будь организованным. Иначе говоря, чем дальше хочешь дотянуться рукой, тем дальше дотягивайся ногой – это принцип гармонии и равновесия.

О СМЕХЕ БЕЗ ПРИЧИНЫ

А чем плоха дурачина? Она тоже нужна человеку. Желание знать и уметь – одна сторона, а нежелание знать и уметь – другая. Иногда нужно выбросить галстук, освободиться от всего и творить черт знает что. Для этого раньше существовали карнавалы, которые я стараюсь возродить. Каждый год в Москве проходит «Академия дураков»: все лучшие дураки и клоуны собираются у меня. Это грандиозный праздник. Присоединяйтесь!

По материалам печати

СУВЕНИР КАК ТЕХНОЛОГИЯ БИЗНЕС-КОММУНИКАЦИИ



Все, кто занимается бизнесом, знает, как важно расположить к себе «нужных» людей. Например, дилерам ГК «Пенетрон-Россия» приходится налаживать деловые контакты с руководителями государственных и общественных организаций, крупных коммерческих предприятий, высших учебных заведений. Для поддержания партнерских отношений прекрасно подойдет эксклюзивный бизнес-сувенир, имеющий адресную направленность. Созданный с учетом вкусов и предпочтений конкретного человека, он скрепит ваши отношения также надежно, как действует проникающая гидроизоляция Пенетрон. Разработать и изготовить уникальный подарок вам помогут специалисты кафедры ювелирного искусства Уральской Государственной Архитектурно-Художественной Академии.

История рекламных сувениров началась в 1845 году, когда один коммивояжер приложил к своей визитке карманный календарь. Через полвека в качестве таких подарков использовали лошадиные попоны, тенты для автофургонов, деревянные щупы для измерения уровня бензина. Ряд сувениров того периода используется и сейчас - линейки, карандаши, блокноты, папки.

Но сегодня рынок бизнес-сувениров и деловых подарков предлагает более широкий спектр различных вариантов от простых и бюджетных до авторских работ. Сложился свой этикет, когда, кому и что дарить. В рамках этого этикета между подарком и сувениром проводится четкая граница. Подарки принято вручать в следующих случаях:

- юбилейная дата в деловой жизни руководящих лиц компании;
- юбилейные и другие значительные даты в жизни предприятия;
- государственные праздники (8 марта, 23 февраля);

- общемировые праздники (Рождество и Новый год);
 - профессиональные праздники.
- Сувениры нужны для:
- презентации своей продукции;
 - представления продукции на выставке;
 - проведения семинаров и конференций;
 - деловых встреч с российскими и зарубежными клиентами/партнерами.

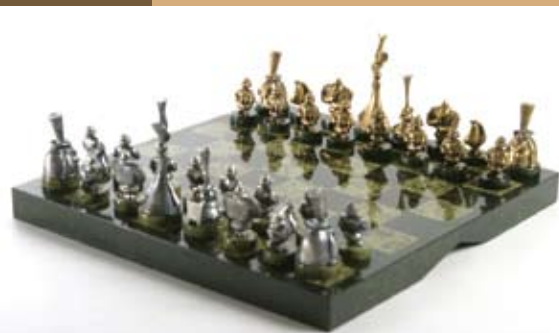
Если сувенир в виде недорогой безделушки несет, в основном, презентационную функцию, рекламирует бренд, то авторский подарок определенным образом обязывает получателя. Подарок более уместен для того, чтобы выстроить долгосрочные партнерские отношения.

Лучше всего, когда ваши деловые подарки сделаны из натуральных материалов – металл, камень, дерево, кожа. Как и в деловых отношениях, в подарке нет места искусственным материалам, массовой штамповке. Наоборот, чем уникальнее подарок, тем выше шансы, что ваши отношения будут учитывать взаимные интересы.



620075, г. Екатеринбург, ул. К.Либкнехта, 23.
Тел. (343) 371-33-52; 8-912-244-70-31
e-mail: d123125@mail.ru
www.suvenirka-ural.ru

Здесь могут выполнить заказ любой сложности, с учетом местных и национальных традиций, знаковых объектов и фигур, для Вашего бизнеса



В газете «Свежие объявления» много информации и объявлений на тему: Работа, Недвижимость, Транспорт, Знакомства, Услуги (медицинские, юридические, ремонтно-строительные и др.), Стройматериалы, Мебель, Гороскоп, Сканворд. В четверг – в газете удобная программа телепередач с анонсами.

Только в газете «СВЕЖИЕ ОБЪЯВЛЕНИЯ» рубрика «ЖДИ МЕНЯ»



Уникальный социальный проект стартовал в нашем городе: газета «Свежие объявления» стала добровольным помощником телевизионной передачи «Жди меня».

Теперь каждый понедельник в газете «Свежие объявления» вы найдете рубрику «Жди меня», в которой люди ищут своих родных, близких и друзей, связь с которыми была потеряна.

Газета «Свежие объявления» распространяется в Екатеринбурге и городах Свердловской области

Адрес редакции: г.Екатеринбург, ул. Тургенева, 13.

Тел.: (343) 355-37-02, 371-29-24

Информационная поддержка управленческих изменений, освещение инновационных систем управления корпоративными предприятиями и предпринимательской деятельностью в целом, механизмов взаимодействия государства и бизнеса в современных условиях, своевременное информирование об изменениях в нормативно-правовом регулировании хозяйственной деятельности —
ВСЕ ЭТО В ПЕРВОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ЖУРНАЛЕ

СТРАТЕГИЯ:

САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ

Инновационный журнал для эффективного руководителя

ОСНОВНАЯ ТЕМАТИКА:

- Анализ действующих моделей саморегулирования и перспективы совершенствования системы управления;
- Механизмы управления новыми организационно-правовыми формами предпринимательской деятельности (СРО);
- Создание новых современных стандартов и правил деятельности в основных отраслях промышленности;
- Практический опыт работы на создаваемых саморегулируемых рынках в значимых сферах деятельности (строительство и ЖКХ, аудит, арбитражное управление, юридическая и оценочная деятельность, туризм, автотранспортные перевозки, недвижимость, риелторская деятельность, образование, пищевая промышленность и др.);
- Освещение реформы технического регулирования;
- Подготовка кадров, инновации и техническое перевооружение.

Стоимость одной годовой подписки составляет всего 1440 рублей в год

СПЕЦИАЛЬНАЯ ПРОГРАММА для САМОРЕГУЛИРУЕМЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ:

Информирование о проделанной работе в интересах членов СРО;

Поддержание статуса руководства СРО как выразителя интересов СРО на межрегиональном уровне и территории присутствия;

Разъяснительные мероприятия для выработки единых решений между членами СРО, участниками рынка.

ОФОРМИВ ПОДПИСКУ НА ВСЕХ ЧЛЕНОВ ВАШЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ, ВЫ ПОЛУЧИТЕ:

- 1 публикацию ежемесячно в разделе «Актуально»: оперативная информация для ваших членов и партнеров;
- 1 информационный модуль ежемесячно для размещения полных данных о вашей организации в разделе об участниках рынка СРО;
- 1 полосу в год — публикация информации о саморегулируемой организации с целью пропаганды деятельности организации как для членов СРО, так и для всех участников рынка;
- журнал для членов Вашей организации в 2 раза дешевле — 60 рублей за один номер.

Стоимость подписки на годовой комплект для одного участника СРО — 720 рублей.

www.strategy-sro.ru
Многоканальный тел. (499) 504-43-52

НП «СМП-МОНОЛИТ» ПЕРЕД ПОЛУЧЕНИЕМ СТАТУСА СТРОИТЕЛЬНОГО СРО

В сентябре 2009 г. десять юридических лиц из разных субъектов РФ, длительное время сотрудничающих с ЗАО «Группа компаний «Пенетрон-Россия», создали Некоммерческое партнерство «Среднее и малое предпринимательство в области строительства, реконструкции и капитального ремонта «МОНОЛИТ» (сокращенное наименование НП «СМП-Монолит»), далее – Партнерство.

Основной целью создания Партнерства является получение статуса и в дальнейшем выполнение функций саморегулируемой организации (СРО) в области строительства. В первой половине ноября 2009 г. Партнерство завершило свою государственную регистрацию и постановку на учет в налоговом органе (ИФНС по Октябрьскому району г. Екатеринбурга). Решением собрания учредителей НП «СМП-Монолит» председателем Правления (коллегиального органа управления Партнерством) избран Черноголов Игорь Алексеевич, а для руководства текущей деятельностью Партнерства назначен генеральный директор – Коуров Дмитрий Николаевич.

Для того чтобы до конца 2009 г. получить статус строительного СРО, Партнерству необходимо в самые сжатые сроки:

1) принять в свой состав не

менее 100 (ста) членов (индивидуальных предпринимателей и юридических лиц), осуществляющих строительство на основании действующей строительной лицензии, срок которой истекает не ранее, чем 31 декабря 2009 г.;

2) сформировать из взносов членов Партнерства предусмотренный законом Компенсационный фонд в размере не менее, чем 300 000 (триста тысяч) рублей на одного члена Партнерства.

В случае если численный состав членов и Компенсационный фонд Партнерства будут сформированы в начале декабря 2009 г., Партнерство успеет до конца 2009 г. подать заявку в РосТехНадзор для получения статуса строительного СРО. При положительном рассмотрении заявки в РосТехНадзоре Партнерство сможет получить статус строительного СРО и начать выдавать своим членам допуски на

выполнение строительных работ, начиная с января 2010 г.

Решением Правления Партнерства члены, заплатившие взносы в Компенсационный фонд Партнерства до 07 декабря 2009 г., будут освобождены от вступительного взноса, который для остальных членов составит 40 000 (сорок тысяч) рублей. Согласно решению Правления в Партнерстве членские взносы за 2009 г. собираться не будут, членские взносы за 2010 г. для всех составят сумму 60 000 (шестьдесят тысяч) рублей.

До конца 2009 г. в члены Партнерства будут приниматься только лица, имеющие действующую строительную лицензию. Заявления на прием в члены Партнерства от лиц, не имеющих строительной лицензии, будут рассматриваться только в 2010 г., уже после получения НП «СМП-Монолит» статуса строительного СРО.

По вопросам вступления в организацию обращайтесь по телефону:
(343) 201-25-60



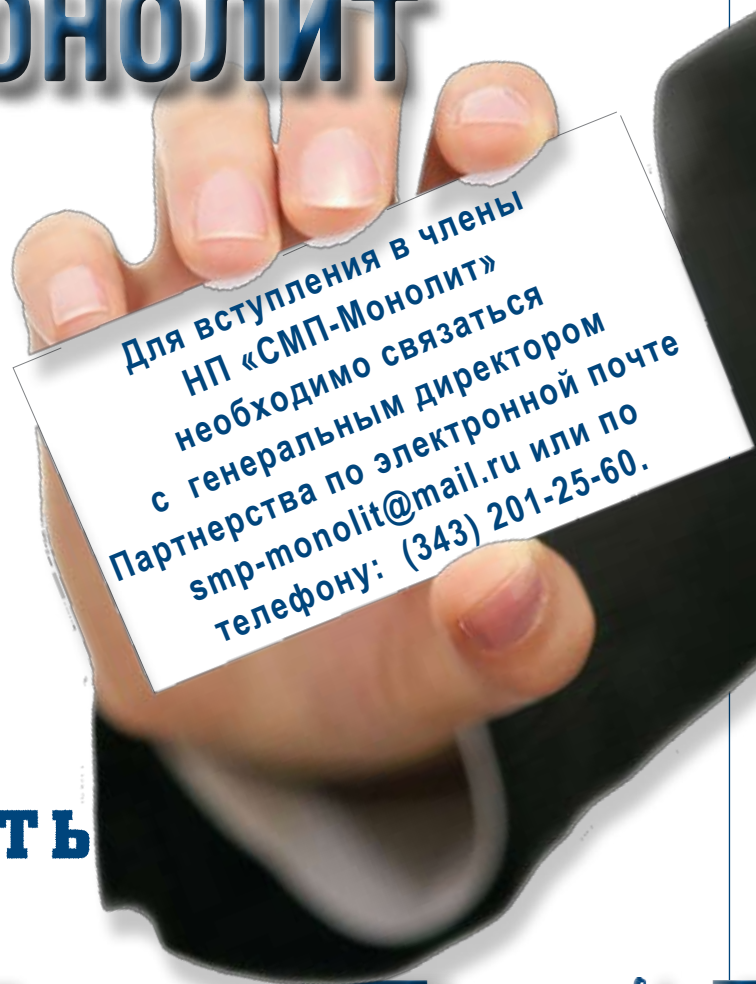
НП СМП МОНОЛИТ

ДОВЕРИЕ

ЕДИНСТВО

УВЕРЕННОСТЬ

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ



Для вступления в члены
НП «СМП-Монолит»
необходимо связаться
с генеральным директором
Партнерства по электронной почте
smp-monolit@mail.ru или по
телефону: (343) 201-25-60.

